

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки:

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

Тема работы
<b>Планирование налоговой нагрузки предприятия</b>

УДК 336.221.02:005.511

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
<b>3А4А</b>	<b>Корнюшина Валерия Сергеевна</b>		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>Доцент ОСГН ШБИП</b>	<b>Баннова Кристина Алексеевна</b>	<b>к.э.н.</b>		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>Старший преподаватель ОСГН ШБИП</b>	<b>Феденкова Анна Сергеевна</b>			

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>Старший преподаватель ШИП</b>	<b>Громова Татьяна Викторовна</b>			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
<b>Доцент ШИП</b>	<b>Юдахина О.Б.</b>	<b>к.э.н.</b>		

# ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ООП

## 38.03.02 Менеджмент

Код	Результат обучения
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Использовать фундаментальные научные знания в сфере профессиональной деятельности для постановки и решения новых задач
P2	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, презентовать и защищать результаты профессиональной деятельности
P3	Демонстрировать знания социальных и экологических аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	Активно пользоваться основными методами и средствами получения и переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией на современном уровне.
P5	Самостоятельно учиться и непрерывно повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях для анализа и прогнозирования социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе.
P7	Применять знания экономики предприятия для повышения эффективности хозяйственной деятельности.
P8	Применять теоретические знания менеджмента в практике управления предприятием
P9	Разрабатывать и реализовывать стратегию управления человеческими ресурсами предприятия в целях решения стратегических и оперативных задач
P10	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов и объектов в целях эффективного управления предприятием.
P11	Применять инструменты маркетинга и методы социологических исследований для обеспечения конкурентоспособности предприятия
P12	Применять методы учета имущества, доходов, расходов и результатов деятельности организаций для формирования учетной политики, анализировать финансовую отчетность предприятий в целях принятия управленческих решений
P13	Использовать правовые нормы в документировании и управлении деятельностью предприятия.
P14	Организовывать, управлять и совершенствовать бизнес-процессы промышленного предприятия, в том числе производственные и логистические процессы, в целях повышения эффективности его функционирования и развития.
P15	Организовывать и оценивать эффективность создания новых бизнес-структур
P16	Оценивать эффективность и риски реальных и финансовых инвестиций предприятия
P17	Управлять операционной и финансовой деятельностью предприятия для обеспечения развития и роста стоимости капитала собственников

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки

УТВЕРЖДАЮ:  
Руководитель ООП  
\_\_\_\_\_ Юдахина О.Б.  
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

## ЗАДАНИЕ

### на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

<b>Бакалаврской работы</b>
(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
<b>3А4А</b>	<b>Корнюшиной Валерии Сергеевне</b>

Тема работы:

<b>Планирование налоговой нагрузки предприятия</b>
Утверждена приказом директора (дата, номер)

Срок сдачи студентом выполненной работы:

### ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

<p><b>Исходные данные к работе</b> (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</p>	<p>Налоговый кодекс РФ, научная литература: статья, монографии, периодические издания; информация из сети Интернет; статистические данные, первичная информация о фирме и рынке, собранная автором</p>
<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</p>	<p>Изучить теоретические аспекты налоговой нагрузки, проанализировать финансовое состояние АО «Сибирская Аграрная Группа», проанализировать налоговую нагрузку АО «Сибирская Аграрная Группа», применить методы снижения налоговой нагрузки, сравнить налоговую нагрузку до снижения и после.</p>
<p><b>Перечень графического материала</b> (с точным указанием обязательных чертежей)</p>	<p>Таблица 1 – Определение налоговая</p>

	нагрузка Таблица 2 – Методы оценки налоговой нагрузки на предприятие Таблица 3 – Методы планирования налоговой нагрузки Таблица 5 – Коэффициенты оборачиваемости АО «Сибирская Аграрная Группа» Таблица 6 - Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость АО «Сибирская Аграрная Группа» Таблица 7 - Рентабельность предприятия АО «Сибирская Аграрная Группа» Таблица 8 - Количество уплаченных налогов, руб. Таблица 9 – Планирование налоговой нагрузки Таблица 10 – Ограничение налоговых режимов Таблица 11 - Данные для расчета налога по специальным системам: УСН Таблица 12 - Расчет налога на УСН Таблица 13 - Данные для расчета налога по специальным системам: ЕНВД Таблица 14 - Расчет налога на ЕНВД Таблица 17 – Сумма налога при оптимизации первым методом Таблица 18 - Сравнение до снижения налоговой нагрузки и после
--	--

**Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы**  
*(с указанием разделов)*

Раздел	Консультант
Социальная ответственность	Феденкова Анна Сергеевна

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	
--	--

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Баннова Кристина Алексеевна	к.э.н		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4А	Корнюшина Валерия Сергеевна		

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 107 страниц, 17 рисунков, 25 таблиц, 26 использованных источников и 3 приложений.

Ключевые слова: налогообложение, налоговая нагрузка, налоговое бремя, планирование, снижение налоговой нагрузки.

Объектом исследования является налоговая нагрузка на предприятия. Предметом исследования является налоговая нагрузка предприятия

АО «Сибирская Аграрная Группа».

Целью работы является создание алгоритма планирования налоговой нагрузки на предприятие с целью ее оптимизации.

В процессе исследования проводились изучение и анализ нормативно-правовых актов, федеральных законов, Налогового Кодекса РФ, открытых финансовых документов, изучение и обобщение отечественной и зарубежной практики анализа налоговой нагрузки.

В результате исследования были предложены методы по снижению налоговой нагрузки на предприятия, проведено их сравнение и анализ.

Область применения: результаты исследования могут быть применены при планирование налоговой нагрузки на предприятие.

Экономическая эффективность/ значимость работы заключается в том, чтобы снизить налоговую нагрузку на предприятие для дальнейшего функционирования предприятия на рынке.

## Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

### Нормативные ссылки

— НК РФ Статья 26.1 Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).

— НК РФ Статья 26.2 Упрощенная система налогообложения. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).

— НК РФ Статья 26.3 Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).

— НК РФ Статья 26.5 Патентная система налогообложения. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).

### Обозначения и сокращения

Список используемых обозначений и сокращений:

- УСН – упрощенная система налогообложения;
- ОСН – общая система налогообложения;
- ЕНВД – единый налог на вмененный доход;
- ПСН – патентная система налогообложения;
- ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог;
- НДФЛ – налог на доходы физических лиц;
- НДС – налог на добавленную стоимость;
- ИП – индивидуальный предприниматель;
- ООО – общество с ограниченной ответственностью;
- ПБОЮЛ - предприниматели без образования юридического

лица

## Оглавление

Реферат .....	1
Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки .....	6
Введение.....	9
1 Теоретические аспекты налоговой нагрузки .....	12
1.1 Определение и сущность налоговой нагрузки .....	12
1.2 История возникновения налоговой нагрузки.....	20
1.3 Методы планирования налоговой нагрузки.....	22
2 Анализ финансовой устойчивости предприятия АО «Сибирская Аграрная Группа».....	26
2.1 Общая характеристика деятельности АО «Сибирская Аграрная Группа» 26	
2.2 Анализ финансового состояния АО «Сибирская Аграрная Группа».....	29
2.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ предприятия .....	29
2.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности АО «Сибирская Аграрная группа» .....	34
2.2.3 Анализ оборачиваемости активов АО «Сибирская Аграрная Группа» 38	
2.2.4 Анализ финансовой устойчивости АО «Сибирская Аграрная Группа» 44	
2.2.5 Анализ рентабельности АО «Сибирская Аграрная Группа» .....	45
2.3 Анализ налоговой нагрузки АО «Сибирская Аграрная Группа» .....	47
3 Планирование налоговой нагрузки предприятия .....	55
3.1 Методы снижения при планировании налоговой нагрузки на предприятие .....	55
3.2 Оценка предложенных методов планирования налоговой нагрузки .....	61

3.3	Анализ сниженной налоговой нагрузки на предприятие .....	69
4	Социальная ответственность .....	76
4.1	Сущность корпоративной социальной ответственности.....	76
4.2	Анализ эффективности программ КСО предприятия.....	78
	Заключение .....	93
	Список публикаций студента.....	96
	Список использованных источников: .....	97
	Приложение А Анализ структуры баланса .....	101
	Приложение Б Анализ структуры баланса .....	104
	Приложение В Анализ структуры отчета о финансовых результатах .....	108



## **Введение**

Налоги в современном государстве являются основным источником его доходов. Помимо фискальной функции, налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно технического прогресса, стимулируя рост производства.

Отличительной чертой налоговой системы периода рыночной трансформации экономических отношений в России является ее тесная взаимосвязь с экономикой, ее структурой, пропорциями, целевой ориентацией.

Соответствие налоговой системы государства принятым в обществе социально-экономическим приоритетам крайне важно при формировании благоприятной среды для развития страны.

Одной из самых важных составляющей налоговой системы страны является налоговая нагрузка на предприятия. Огромную долю в бюджет страны приносят налоги именно от субъектов хозяйственной деятельности.

Казалось бы, чем больше ставка налога, тем больше будут поступления. Однако большие ставки по налогам ведут к сокращению действующих предприятий на рынке в России. При больших ставках, предприятие просто вынуждено тратить большую часть своей прибыли на налоги, что может способствовать уходу фирм в теневой бизнес.

Стоит отметить, что в России теневая экономика находится на критическом уровне стран третьего мира.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что при грамотном планировании налоговой нагрузки, может быть получена выгода, как предприятием, так и государством. Таким образом, государственный бюджет будет пополняться, а у предприятия не будет причин уходить в теневой бизнес.

Объектом исследования является налоговая нагрузка на предприятие.

Предметом исследования является налоговая нагрузка на предприятие АО «Сибирская Аграрная Группа».

Целью работы является создание алгоритма планирования налоговой нагрузки на предприятие с целью ее оптимизации.

Для выполнения поставленной цели, необходимо поставить следующие задачи:

- рассмотреть определение и сущность налоговой нагрузки на предприятие;
- ознакомиться с историей формирования налоговой системы страны;
- проанализировать существующие методы снижения налоговой нагрузки;
- провести анализ финансового состояния предприятия АО «Сибирская Аграрная Группа»;
- провести анализ налоговой нагрузки предприятия АО «Сибирская Аграрная Группа»;
- предложить методы снижения налоговой нагрузки на предприятие АО «Сибирская Аграрная Группа»;
- оценить действие данных методов;
- провести анализ и сравнение существующей налоговой нагрузки и сниженной с помощью определенных методов.

В качестве методов исследования использовались: изучение и анализ нормативно-правовых актов, федеральных законов, Налогового Кодекса РФ, открытых финансовых документов, изучение и обобщение отечественной и зарубежной практики планирования налоговой нагрузки.

Научная или практическая новизна – разработка методов снижения налоговой нагрузки на предприятие сельскохозяйственной отрасли, которые ранее не рассматривались.

Практическая значимость работы – результаты, приведенные в работе, могут быть использованы на предприятии для дальнейшего планирования налоговой нагрузки.

Реализация и апробация работы: результаты исследований в рамках данной работы были представлены на IV Международной научной конференции «Информационные технологии в науке, управлении, социальной сфере и медицине», Международной научно-технической конференции «Научная сессия ТУСУР-2017», Международной научно-технической конференции «Научная сессия ТУСУР-2018» и Международной конференции ученых-экономистов «Развитие современной экономики в России».

# 1 Теоретические аспекты налоговой нагрузки

## 1.1 Определение и сущность налоговой нагрузки

Важнейшим аспектом существования современной налоговой системы является влияние налоговой нагрузки предприятия на его хозяйственную деятельность. При этом, главная задача любой налоговой реформы – снижение налоговой нагрузки на предприятие при условии компенсации выпадающих доходов, при этом остаются неопределенными временные и нормативные рамки этого процесса.

Перед началом работы, важно рассмотреть само понятие «налоговая нагрузка». Данный термин определяется, как комплексная характеристика, которая включает в себя: количество налогов и других обязательных платежей; структуру налогов; механизм взимания налогов; показатель налоговой нагрузки на предприятие [1].

Для того, чтобы лучше разобраться с понятием «налоговая нагрузка», необходимо ознакомиться с определениями разных авторов, которые представлены в таблице 1 [10].

Таблица 1 – Определение «налоговая нагрузка»

Автор	Определение
В. С. Занадворов	Налоговая нагрузка – это требования по регулярным <u>выплатам</u> экономических агентов в государственные фонды, которые рассматриваются как совокупность инструментов государства, позволяющих ему конкретизировать общее бюджетное решение о совокупном объеме доходов, обеспечивающих необходимые расходы общественного сектора.
А. Б. <u>Паскачев</u>	Налоговая нагрузка – это отношение налогов, сборов и иных платежей в бюджетную систему и внебюджетные фонды по России к валовому внутреннему продукту, а по региону - к валовому региональному продукту.

Продолжение таблицы 1 – Определение «налоговая нагрузка»

<u>В. Г. Панскова</u>	Налоговая нагрузка представляет собой показатель совокупного воздействия налогов на экономику страны в целом, отдельный хозяйствующий субъект или иного плательщика, определяемый как доля доходов, уплачиваемая государству в форме налогов и платежей налогового характера.
А. Н. Цыгичко	Под налоговой нагрузкой понимает часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятий.
Е. В. Чипуренко	Налоговая нагрузка – обобщенная количественная и качественная характеристика влияния обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на финансовое положение предприятий-налогоплательщиков.
<u>И. А. Майбуров</u>	Налоговая нагрузка – это важнейший фискальный показатель налоговой системы страны, характеризующий совокупное воздействие налогов на ее экономику в целом, отдельный хозяйствующий субъект или иного плательщика, определяемый как доля их доходов, уплачиваемая государству в форме налогов и платежей налогового характера.
В.Р. Юрченко	Налоговая нагрузка представляет собой долю изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды страны, в форме налогов и сборов, а также иных платежей налогового характера.

Таким образом, были изучены определения налоговой нагрузки различных авторов. Каждый из них имеет свое видение о данном определении. Однако, основываясь на всех выше перечисленных определениях, можно дать общее определение налоговой нагрузки. Налоговая нагрузка – это комплексная количественная и качественная оценка того, какое влияние оказывают обязательные платежи в бюджет РФ на финансовое состояние предприятий – налогоплательщиков [7].

ФНС России использует показатель налоговой нагрузки, как основной критерий оценки налогоплательщиков при выборе кандидатов для налоговой проверки. Например, меньшая налоговая нагрузка, чем у других

хозяйствующих субъектов в этой же отрасли может стать поводом для проверки.

Достаточно большое количество налогов должны уплачивать налогоплательщики в РФ. Не только юридические, но физические лица имеют обязательства по уплате налогов, таких как НДФЛ, транспортный, земельный налог, налог на имущество. Однако для организаций список гораздо шире. Теоретически, рост величины налогов должен повышать доходы бюджета, однако слишком большие ставки могут повлечь уход организации в теневой бизнес.

Экономические ограничения, возникающие у субъектов хозяйства в результате отчисления средств на уплату налогов, называется налоговым бременем. Такое понятие, как «налоговое бремя» должно рассчитываться на макроуровне, то есть включает в себя налоги на уровне государства, а также микроэкономическом уровне, что представляют собой налоги юридических и физических лиц.

Не смотря на то, что понятия схожи между собой, они все равно не являются синонимами. В свою очередь, налоговая нагрузка представляет собой сумму денежных средств, которую субъект хозяйствующей деятельности уже заплатил в бюджет. В то время, когда налоговое бремя — это только обязанности по уплате прямых и косвенных налогов [9].

На уровне государственного управления, такими органами, как Минфин России или Росстат, принято рассчитывать показатель налоговой нагрузки на макроуровне, который будет определять, насколько налоговое бремя на экономику страны велико. Для данного расчета принято брать отношение реально выплаченных обязательств по платежам в пользу государства к валовому внутреннему продукту [18].

Стоит отметить, что слаборазвитым странам соответствует низкая налоговая нагрузка, в то время как более высокой налоговой нагрузкой характеризуются экономически развитые страны. Основываясь на всем

вышесказанном, определение оптимального уровня налоговой нагрузки становится центральным вопросом любого государства.

Оптимальный уровень налогообложения имеет свои границы, которые задаются возможностями и потребностями воспроизводства предприятий (индивидуальных функционирующих капиталов), их крупных промышленно-финансовых структур и общественного хозяйства в целом.

В настоящее время существуют различные методики определения налоговой нагрузки на экономический субъект. Рассмотрим некоторые из них в таблице 2 [20].

Таблица 2 – Методы оценки налоговой нагрузки на предприятие

Автор методики	Сущность	Преимущества и недостатки
Департамент налоговой политики Минфина РФ	<p>Данная методика позволяет оценить тяжесть налоговой нагрузки всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, учитывая не только основную деятельность, но и прочую.</p> $НБ = \frac{Нобщ}{Вобщ} \times 100\% \quad (1),$ <p>где НБ – налоговое бремя; Нобщ – общая сумма налогов; Вобщ – общая сумма выручки от реализации.</p>	<p>Преимущества: позволяет определить долю налогов в выручке</p> <p>Недостатки: не характеризует финансовое влияние налогов на финансовое состояние экономического субъекта, так как не учитывает структуру налогов в выручке реализации.</p>
М. Н. Крейнина	<p>Такая методика основывается на соотношении налога и источника его уплаты. Это обусловлено тем, что каждый налог имеет свой вес, в зависимости от источника, из которого он уплачивается. Также данная методика утверждает, что не всегда большой размер налогов в себестоимости позволяет принести выгоду экономическому субъекту. Для работы по этой методике принято использовать следующие формулы:</p> $НБ = \frac{B - Cp - Пч}{B - Cp} \times 100\% \quad (2),$ $НБ = \frac{B - Cp - Пч}{Пч} \times 100\% \quad (3),$ <p>где НБ – налоговое бремя;</p>	<p>Преимущества: показывает воздействие прямых налогов на финансовое состояние экономического субъекта</p> <p>Недостатки: недооценивает влияние косвенных налогов, но они, хоть и в меньшей степени, тоже влияют на величину прибыли.</p>

	<p>В – выручка от реализации;          Ср – расходы на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов,          Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.</p>	
А. Кадушин и Н. Михайлова	<p>Данная методика позволяет оценивать налоговую нагрузку как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, так как это источник дохода экономического субъекта.          Данный показатель позволит усреднить оценку налоговой нагрузки для различных типов производств.          Валовая выручка по этой методике представляется в виде разбивки на следующие компоненты:          — материальные затраты (МЗ);          — добавленную стоимость (ДС), включающую амортизационные отчисления (АМ);          — затраты на оплату труда (ЗП), с учетом единого социального налога и тарифа по травматизму;          — налог на добавленную стоимость (НДС);          — прибыль (П).          Так как долевое распределение этих компонентов у различных экономических субъектов различное, то целесообразно ввести в методику структурные коэффициенты:          — долю добавленной стоимости в выручке (К<sub>о</sub>);          — долю затрат на оплату труда в добавленной стоимости (К<sub>зп</sub>);          — долю амортизационных отчислений в добавленной стоимости (К<sub>ам</sub>).          Данные показатели рассчитываются по следующим формулам:</p> $K_o = \frac{ДС}{В} \quad (4),$ $K_{зп} = \frac{ЗП}{ДС} \quad (5),$ $K_{ам} = \frac{АМ}{ДС} \quad (6).$ <p>Затем производится расчет налогов экономического субъекта в текущей налоговой ситуации по следующим формулам:</p> $НДС = \frac{18\%}{118\%} \times ДС \quad (7),$ $Налоги от ЗП = \frac{30\%}{130\%} \times Кз \times ДС \quad (8),$	<p>Преимущества: позволяет сравнить количественные изменения доли налогов в добавленной стоимости в зависимости от типа производства и рентабельности, также появляется возможность просчитать влияние повышения или понижения налоговых ставок и увеличения льгот на темпы развития экономического субъекта.          Недостатки: в расчетные формулы не вошли такие налоги, как, налог на имущество и другие налоги, влияние которых на финансовое состояние экономического субъекта сложно признать незначительным.</p>



Продолжение таблицы 2

<p>Е.А. Кирова</p>	<p>Автор данной методики предлагает различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку: абсолютны и относительный. Абсолютная налоговая нагрузка – это налоги и сборы, которые подлежат перечислению в бюджет и во внебюджетные фонды. Относительная налоговая нагрузка – это отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, а именно доля налогов с учетом недоимки и пеней во вновь созданной стоимости.</p> <p style="text-align: center;"><b>Вновь созданная стоимость</b></p> <p>рассчитывается по следующим формулам:</p> $BCC = B - MЗ - A + ВД - ВР \quad (12),$ $BCC = OT + CO + П + НП \quad (13),$ <p>где BCC – вновь созданная стоимость;  В – выручка от реализации товаров, работ, услуг;  МЗ – материальные затраты;  А – амортизационные отчисления;  ВД – внереализационные доходы;  ВР – внереализационные расходы без учета налоговых платежей;  ОТ – оплата труда;  СО – отчисления на социальные нужды;  П – прибыль;  НП – налоговые платежи.</p> <p>Относительная налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:</p> $Дн = \frac{НП + СО}{BCC} \times 100\% = \frac{НП + СО}{OT + CO + П + НП} \times 100\% \quad (14),$ <p>где Дн – относительная налоговая нагрузка экономического субъекта.</p>	<p>Преимущества: позволяет сравнить налоговую нагрузку на конкретные экономические субъекты вне зависимости от их отраслевой принадлежности, поскольку налоговые платежи соотносятся именно со вновь созданной стоимостью.</p> <p>Недостатки: не учитывает влияние таких показателей, как рентабельность, фондоемкость, трудоемкость, оборачиваемость оборотных активов и не позволяет прогнозировать изменение деловой активности экономического субъекта.</p>
<p>М.И. Литвиным</p>	<p>Автор методики связывает показатель налоговой нагрузки с числом налогов и других обязательных платежей, а также со структурой налогов экономического субъекта и механизмом взимания налогов.</p> $T = \frac{ST}{TY} \times 100\% \quad (15),$ <p>где Т – налоговая нагрузка;  ST – сумма налогов;  TY – размер источника средств уплаты налогов.</p> <p>По мнению автора, в общую сумму налогов необходимо включать все уплачиваемые налоги, такие как НДС и т.д.</p>	<p>Преимущества: рассмотренная методика позволяет собрать практически все ценные сведения по конкретному экономическому субъекту. Также данная методика позволяет учесть особенности деятельности конкретного экономического субъекта.</p>

Продолжение таблицы 2

		<p>субъекта, т.е. долю амортизационных отчислений, трудозатрат и материальных затрат.</p> <p>Недостатки: включение в расчет таких показателей, как НДС и доход сотрудников выглядит некорректно.</p>
Т.К. Островенко	<p>Автор методики разделил показатели, влияющие на налоговую нагрузку, на частные и обобщающие.</p> <p>К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, относятся следующие показатели:</p> <p>— налоговая нагрузка на доходы предприятия (НБд);</p> <p>— налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия (НБф);</p> <p>— налоговая нагрузка на собственный капитал (НБск);</p> <p>— налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБп).</p> <p>Эти показатели рассчитываются по следующим формулам:</p> $НБд = \frac{НИ}{Вр} \quad (16),$ $НБф = \frac{НИ}{ВБ_{ср.г.}} \quad (17),$ $НБск = \frac{НИ}{СК_{ср.г.}} \quad (18),$ $НБп = \frac{НИ}{П} \quad (19),$ <p>где НИ – налоговые издержки;  Вр – выручка от реализации;  ВБ<sub>ср.г.</sub> – среднегодовая валюта баланса;  СК<sub>ср.г.</sub> – среднегодовая сумма собственного капитала;  П – прибыль до налогообложения.</p> <p>Более конкретные и информативные частные показатели, характеризующие налоговую нагрузку экономического субъекта, вычисляются</p>	<p>Преимущества: позволяет с различной степенью детализации, рассчитать налоговую нагрузку, а также то, что она может применяться экономическими субъектами любых отраслей народного хозяйства. Такой подход позволит не только более точно оценить налоговые обязательства экономического субъекта, но и понять, с чего должна начинаться оптимизация налогообложения в каждом конкретном случае, какие налоговые обязательства являются "узким местом" именно на данном предприятии и какой из объектов учета наиболее "перегружен" ими.</p>

Продолжение таблицы 2

	<p>по источникам возмещения: себестоимости, выручки от реализации, финансовых результатов, чистой прибыли и фондов специального назначения.</p> <p>В соответствии с перечисленными источниками формируется четыре группы (последние два источника рассматриваются вместе) налоговых издержек.</p> <p>Налоговая нагрузка в данном случае определяется как соотношение налоговых издержек к соответствующей группе по источнику покрытия.</p> <p>—нагрузку экономического субъекта:</p> <p>—налоговая нагрузка на реализацию (НБр);</p> <p>—налоговая нагрузка на себестоимость (НБс);</p> <p>—налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБфр);</p> <p>—налоговая нагрузка на чистую прибыль и фонды специального назначения (НБчп).</p> <p>Для расчета этих показателей применяются следующие формулы:</p> $НБр = \frac{НИр}{Вр} \quad (20),$ $НБс = \frac{НИс}{Ср} \quad (21),$ $НБфр = \frac{НИфр}{ФР} \quad (22),$ $НБчп = \frac{НИчп}{ЧП} \quad (23),$ <p>где НИр – налоговые издержки, относимые на счета реализации;</p> <p>Вр – выручка от реализации;</p> <p>НИс – налоговые издержки, относимые на себестоимость реализованных товаров, работ, услуг;</p> <p>Ср – себестоимость реализованных товаров, работ, услуг;</p> <p>НИфр – налоговые издержки, относимые на счета финансовых результатов;</p> <p>ФР – положительный финансовый результат от реализации товаров, работ, услуг;</p> <p>НИчп – налоговые издержки, относимые на чистую прибыль;</p> <p>ЧП – чистая прибыль экономического субъекта.</p>	
--	--	--

## **1.2 История возникновения налоговой нагрузки**

Вместе с развитием государством развивалась и система налогообложения в России. Поскольку со временем образования государства налоги становятся необходимым звеном экономических отношений. Именно поэтому финансовая система Древней Руси начала ещё формироваться в период объединения древнерусских земель в конце 9 века. В то время основной формой налогов считалось дань которая взималась повозом и полюдьем [11].

Налоговая система начала кардинально меняться период правления Ивана III. Именно при нём появилось разделение на прямые и косвенные налоги а также появилась налоговая декларация, которая в то время называлась сошное письмо.

Финансовая система России 15-16 века было сложной и запутанной. Однако привести в порядок и систематизировать налоговую систему удалось лишь Алексею Михайловичу Романову. Так, например, он создал первый налоговый орган, который назывался счётная палата.

Во времена правления Петра I произошли огромные преобразования, которые в том числе проснулись и налоговая система страны. Так появились новые налоги, одним из которых является знаменитый налог на бороды. Также были введены гербовые и подушные сборы.

Ещё одним человеком, который произвел важные изменения в финансовой системе страны, был Александр II. Он создал 8 министерств, одним из которых было Министерство Финансов, занимающееся налогами.

Первая половина XIX века характеризуется развитием налоговой науки. В начале 1818 года Николай Тургенев издаёт знаменитый труд о налогах «Опыт теории налогов». В данной работе он предлагал пять правил установления и взимания налогов [19]:

— равномерное распределение налогов;

- определенность налога;
- сбор налогов в удобное время;
- ориентация налогового бремени на доход;
- дешёвое сбор налогов.

Стоит заметить, что данные положения актуальны и по сей день.

Далее произошли крупномасштабные преобразования в налоговой системе связанные с отменой крепостного права в 1861 году. Была изменена система сбора промыслового налога, введено налогообложение земли, установлен подомовый налог, введены земские налоги и сборы, замена винного откупа акцизными сборами веса спиртовых напитков.

Новый этап в развитии налогообложения начался после Октябрьской революции, когда в 1921 году был введён промысловый налог, а в 1922 году подоходно-имущественный налог.

В начале тридцатых годов была проведена налоговая реформа, результатами которой стало упращение систем акцизов, были объединены некоторые налоги, а большинство было и вовсе отменено. Связано это было с тем, что вся прибыль предприятия изымалась государством, таким образом, доходы государства формировались не за счет налоговых поступлений, как сейчас, а за счёт изъятия прибыли организации.

Начало современной налоговой системы суверенного государства приходится на 1991 год, когда были приняты следующие законы [23]:

- «Об основах налоговой системы в Российской Федерации»;
- «О налоге на прибыль»;
- «О налоге на добавленную стоимость»;
- «О налоге на доходы физических лиц».

Данные правовые акты явились основой современной системы налогового учета в России.

Также в это время появляются налоговые органы такие, как налоговая инспекция, Государственная налоговая служба, которая позднее была

переименована в Министерство Российской Федерации по налогам и сборам, которое позже было переименовано в Федеральную налоговую службу России.

В 1998 году принята первая часть Налогового кодекса РФ, 2000 году отдельные главы второй.

Однако в настоящее время еще продолжается совершенствование налогового законодательства Российской Федерации. История налогообложения показывает, что в настоящее время отсутствует идеальная налоговая система, и Российская Федерация не является исключением. Несмотря на долголетнюю историю развития налогообложения, Россия только встала на пути своего развития, имея ряд недостатков [26].

### **1.3 Методы планирования налоговой нагрузки**

Целью любой коммерческой организации является извлечение прибыли от предпринимательской деятельности. Поэтому каждый хозяйствующий субъект стремится уменьшить налоговую нагрузку на свой бизнес.

Главной задачей налоговой оптимизации является уменьшение налоговой нагрузки законными способами при минимальных рисках. Методов снижения налоговой нагрузки существует множество. Рассмотрим наиболее актуальные из них в таблице 3 [12].

Таблица 3 – Методы планирования налоговой нагрузки

Метод	Сущность метода
1. Изменение учетной политики.	<p>Сумма и порядок уплаты налогов во многом зависят от выбранных налогоплательщиком способов учета и налогообложения. Поэтому следует обратить внимание на учетную политику, которая определяется организацией, как известно, до начала календарного года. Учетная политика предприятия — один из важнейших элементов налоговой оптимизации.</p> <p>Проработка приказа об учетной политике позволит выбрать оптимальный вариант учета, эффективный и с точки зрения налогообложения и с точки зрения планируемых финансовых результатов.</p> <p>Примером использования данного метода следует считать установление в приказе об учетной политике метода признания дохода в целях налогообложения.</p> <p>НК РФ предполагает возможность применения двух методов признания доходов в целях налогообложения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Кассовый метод — по фактическому поступлению денежных средств;</li> <li>2) По начислению — по отгрузке.</li> </ol> <p>Другим примером использования метода создания оптимальной учетной политики является создание резерва по сомнительным долгам.</p> <p>Создание указанного резерва позволит значительно снизить налоговую нагрузку на предприятие в случае неплатежей контрагентов за поставленную продукцию. Данный резерв создается в соответствии с п.1 ст.266 НК РФ и предусмотрен только для предприятий, использующих метод начислений при учете своих доходов.</p>
2. Льготный метод	<p>Основывается на грамотном применении максимального спектра льгот, предусмотренных действующим налоговым законодательством.</p> <p>Данный метод является одним из самых эффективных инструментов налоговой оптимизации.</p> <p>В соответствии со ст.56 НК РФ льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков предусмотренные законодательством преимущества, включая возможности не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере.</p>
3. Замена отношений	<p>Часто одна и та же хозяйственная цель может быть достигнута несколькими путями. Действующее законодательство не ограничивает хозяйствующий субъект в выборе формы и отдельных условий сделки, выборе контрагента и т.д. В силу диспозитивности гражданского права стороны могут заключить любой договор, содержащий любые условия, если он не противоречит общему смыслу гражданского законодательства.</p> <p>Организация вправе самостоятельно выбирать любой из допустимых вариантов, принимая во внимание эффективность операции не только для целей налогообложения, но и в</p>

Продолжение таблицы 3

	экономическом плане.
4. Отсрочка налогового платежа	<p>Метод отсрочки налогового платежа основывается на том обстоятельстве, что срок уплаты большинства налогов тесно связан с моментом возникновения объекта налогообложения и календарным периодом (месяц, квартал, год).</p> <p>Метод отсрочки, используя элементы прочих методов, позволяет перенести момент возникновения объекта налогообложения и соответственно уплаты налога на последующий налоговый период.</p> <p>Так, перечисление покупателем оплаты по договору в последний день отчетного налогового периода позволит покупателю включить расходы в расчет себестоимости текущего периода и в текущем периоде отнести НДС на расчеты с бюджетом.</p>
5. Разделение отношений	<p>Базируется на методе замены отношений, только в данном случае заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее часть либо одна хозяйственная операция разделяется на несколько. Этот метод применяется, как правило, в случаях, когда полная замена не позволяет достичь результата, наиболее близкого к цели первоначальной операции.</p> <p>Проиллюстрировать применение метода разделения можно на следующих примерах.</p> <p>Разделение операции по реконструкции здания на реконструкцию и капитальный ремонт отдельно.</p>
6. Метод прямого сокращения объекта налогообложения	<p>Самым радикальным способом не платить налоги является избавление от объекта налогообложения. Его можно осуществить путем воздержания от осуществления деятельности, продаж или списанием имущества и т.д.</p> <p>Метод прямого сокращения объекта налогообложения преследует цель избавиться от ряда налогооблагаемых операций или облагаемого имущества, и при этом не оказать негативного влияния на хозяйственную деятельность предпринимателя.</p>
7. Метод делегирования налоговой ответственности	<p>Заключается в передаче объекта налогообложения другому субъекту предпринимательской деятельности, контролируемому налогоплательщиком</p> <p>Этот метод связан, как правило, с размещением наиболее затратных по налоговым отчислениям видов деятельности на других предпринимателей или предприятия, контролируемых налогоплательщиком.</p>
8. Метод смены налоговой системы	<p>Данный метод подразумевает переход предприятия на более выгодную систему налогообложения. Всего таких систем в России существует пять: УСН, ЕНВД, ПСН, ЕСХН и ОСН [15].</p> <p>Однако у каждой системы, за исключением ОСН, существует ряд требований правил, которым необходимо соответствовать, чтобы на нее перейти. Так, например, в УСН есть определенный лимит по выручке и по численности работников, показатели не должны превышать 150 млн. руб. и 100 человек</p>



Продолжение таблицы 3

	соответственно. ПСН могут использовать только индивидуальные предприниматели. И многие другие ограничения, которые в себе содержат данные системы [16].
9. Оффшоры	<p>Оффшор (от английского offshore - "вне берега", "вне границ") – представляет собой один из наиболее известных и эффективных методов налоговой оптимизации.</p> <p>В России насчитывается около двадцати различных зон, где предоставляются налоговые льготы на определенных условиях. Наиболее распространены случаи переноса сбытовых функций предприятия в офшорные зоны, перерегистрация самих предприятий в этих офшорах: в основном используется малыми и средними торговыми предприятиями, а также организация самого производственного процесса на территории льготного режима налогообложения.</p>

## **2 Анализ финансовой устойчивости предприятия АО «Сибирская Аграрная Группа»**

### **2.1 Общая характеристика деятельности АО «Сибирская Аграрная Группа»**

АО «Сибирская Аграрная Группа» - интегрированный агропромышленный холдинг с полным циклом производства продукции, позволяющим обеспечивать ее экологическую безопасность вести контроль качества на всех этапах.

Основными направлениями деятельности являются свиноводство, переработка и реализация мяса, птицеводство, производство яйца.

Стратегической целью компании является достижение лидерства среди ведущих российских агропромышленных объединений.

Миссия - улучшать жизнь людей, выпуская вкусные и гарантированно безопасные для здоровья продукты питания, экономя силы и время человека на приготовление пищи.

Приоритетные задачи компании: совершенствование технологических процессов, работа с генетикой и создание собственного высокопродуктивного племенного материала, развитие производственных лабораторий.

Сегодня в составе холдинга 13 производственных предприятий. Это мясокомбинаты в Томске и Кемерово, пять свиноводческих комплексов - в Томской, Свердловской, Тюменской областях, в Красноярском крае, а также в республике Бурятия, комбикормовые заводы в г.Асино, Красноярске и птицефабрика «Томская». Все направления находятся в постоянном динамичном развитии [2].

Объемы производства [2]:

1. Свинокомплексы:

— 645 000 голов

- 148 000 тонн свинины в год
- 2. Мясокомбинаты:
  - 13 100 тонн колбас в год
  - 5 600 тонн полуфабрикатов в год
  - 4 100 тонн бескостного мяса в год
- 3. Птицефабрика «Томская»:
  - 1 900 000 голов птицы в год
  - 40 000 тонн мяса бройлеров в год
  - 102 000 000 яиц в год
- 4. Комбикормовый завод в Асине: 115 000 тонн комбикормов в год
- 5. Комбикормовый завод в Красноярске: 150 000 тонн комбикормов в год (запланированные производственные мощности)

Предприятия холдинга территориально расположены в различных географических областях и находятся в зоне ветеринарного благополучия вне потенциальных очагов заболеваний животных. Особое внимание уделяется соблюдению требований биобезопасности.

Днем рождения Холдинга условно можно считать 14 декабря 2000 года, когда на Свинокомплексе «Томский», находившийся в государственной собственности, был назначен новый директор.

Для того чтобы по праву называться холдингом с собственным производственно-сбытовым циклом, предприятие начало работу по организации собственных розничных сетей. Так внутри предприятия появилась фирменная розница.

В 2005 году на территории мясокомбината №5 введен в эксплуатацию новый современный цех убоя. Это позволило предприятию продолжить работу по увеличению объемов производства и повышению качества мясной продукции. Помимо запущенной линии убоя, на мясокомбинате были также введены в эксплуатацию современные, произведенные европейскими компаниями, линии тестовых полуфабрикатов.

В 2007 году на мясокомбинате была начата глобальная реконструкция, которая завершилась в 2010 году открытием, по сути, нового мясоперерабатывающего производства.

В 2006 году, в числе первых агропредприятий России, свинокомплекс вошел в национальный проект «Развитие АПК». Работы были завершены к октябрю 2007 года.

В июле 2007 года предприятие расширило свою географию, начав масштабное строительство нового свиноводческого комплекса «Уральский» в Свердловской области. На тот момент мощность нового свинокомплекса составляла 25 тыс. тонн мяса в год [2].

В июле 2009 года свинокомплекс «Уральский» начал выпуск первой продукции, а в июне 2010 года вышел на полную мощность.

Через год - в августе 2010 года - Холдинг приобрел мясоперерабатывающие мощности в Свердловской области - ОАО «Комбинат мясной Каменск-Уральский». В перспективе на "Уральском" рассматривают возможность развития собственной кормовой базы на основе имеющихся собственных посевных площадей.

В июне 2008 года структура Холдинга пополнилась новой мясоперерабатывающей площадкой ООО «Аграрная Группа - Кемеровский мясокомбинат». Кроме любимейшей жителям торговой марки «Дорогомиловские колбасы и деликатесы» в июне 2010 года ко дню рождения предприятия Кемеровский мясокомбинат вывел на рынок новую линейку одноименной продукции «Кемеровский мясокомбинат».

В 2010 году в ходе масштабной реконструкции производственные мощности Асиновского молочного завода были переведены в г. Северск. Обновления затронули и само оборудование: были смонтированы новые пастеризационно-охладительные установки и фасовочное оборудование.

В 2011 году была введена в эксплуатацию новая ПЭТ-линия по производству молочной продукции в пластиковую и стеклянную бутылку, что позволило и дальше расширять линию выпускаемой продукции.

В 2010 году завершилась крупнейшая в истории Холдинга реконструкция, объединившая две Томские мясоперерабатывающие площадки в одно мощное, современно оснащенное предприятие, на территории которого располагается крупный логистический центр и собственная испытательная лаборатория, аккредитованная на общероссийском уровне.

В 2011 году было начато строительство нового современного свиного комплекса в Бурятии. Открытие «Восточно-Сибирского» состоялось в июле 2012 года.

В феврале 2013 г. на предприятии родилось первое собственное потомство поросят, а в августе - началась реализация свиней в живом весе. Строительство второй очереди свиного комплекса «Уральский» было начато в 2011 г. и завершилось открытием цеха убоя в феврале 2013 г. Мощности предприятия были увеличены в 1,5 раза.

Также 2013 г. был знаковым и для Свиного комплекса «Красноярский», строительство которого началось в июне в Большемуртинском районе Красноярского края [2].

## **2.2 Анализ финансового состояния АО «Сибирская Аграрная Группа»**

### **2.2.1 Горизонтальный и вертикальный анализ предприятия**

Для проведения анализа финансового состояния АО «Сибирская Аграрная Группа» Рассмотрим показатели предприятия в общем разрезе, для этого необходимо осуществить экспресс-анализ деятельности компании. Рассчитаем обобщающие показатели экспресс-анализа за 2013 – 2017 гг. и сведем данные расчета в таблицу. Анализ финансовой устойчивости показывает экономическую ситуацию на предприятиях более укрупненно, что позволяет оценить состояние предприятия комплексно [3].

Проведение экспресс-анализа дает основу для детализированной оценки деятельности компании с выявлением проблемных «точек» в управлении и ведении хозяйства. Комплексная экономико-финансовая отчетность отражает оценку возможного влияния на результаты деятельности и финансовое положение. Обобщающие показатели экспресс – анализа АО «Сибирская Аграрная Группа» представлены в (Приложения А).

На основе данных таблицы (Приложение В) можно сделать вывод, что за период анализа 2013 -2017 годы произошли изменения в структуре имущества. Оборотные активы за период с 2013 по 2017 год увеличились более чем на 1,5 млрд. руб., составляя в 2017 году 48% от всего баланса предприятия.

Увеличение удельного веса оборотных активов способствует мобилизации активов и ускорению оборачиваемости средств компании. Это связано с тем, что предприятие выбрало стратегию освоения новых технологий, производит закупку материалов, обучение персонала.

Внеоборотные активы также увеличились, однако это увеличение незначительно. Так, в 2013 году они составляли 4,8 млрд. руб., когда в 2017 году стали составлять 5,1 млрд. руб., что может говорить об увеличении оборачиваемости капитала компании.

Рост валюты баланса за анализируемый период с 2013 по 2017 год увеличился на 1 895 199 тыс. руб., что можно рассматривать в качестве косвенного признака расширения производства.

Данные бухгалтерского баланса говорят о небольшом росте собственного капитала (с 2013 года на 1 380 146 тыс. руб. к 2017 году). Рост собственного капитала связан с тем, что компания пытается выходить на производственные мощности, необходимые для достижения высокого уровня самофинансирования без привлечения вложений кредитных средств. Экспресс-анализ финансовых показателей позволяет сделать обобщенный вывод, об эффективной работе АО «Сибирская Аграрная группа».

Динамика показателей финансового состояния компании за период 2013-2017гг. представлены на диаграмме, отражающей распределение долей в структуре баланса (Рисунок 1).

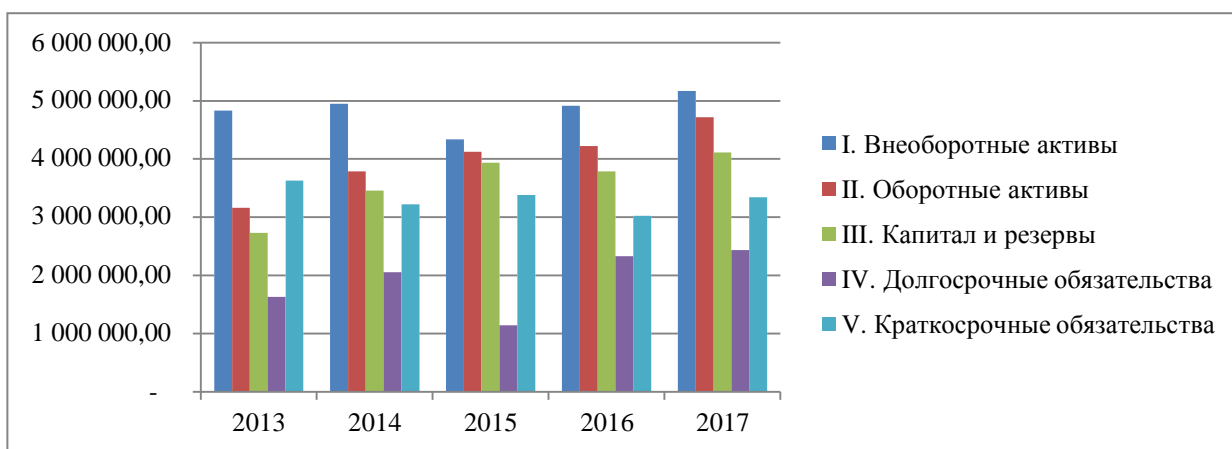


Рисунок 1 – Структура баланса АО «Сибирская Аграрная Группа» за 2013-2017 годы, тыс.руб.

По данным диаграммы видна ежегодная динамика роста по отдельным статьям баланса, таким как оборотные активы.

Краткосрочные заемные средства служат для наращивания производства и пополнения оборотных средств.

Долгосрочные заемные средства служат для финансирования инвестиционных проектов.

Целесообразность вложений финансовых ресурсов в активы, как и правильное их распределение, важна в определении финансового состояния предприятия на всех этапах его функционирования. По мере функционирования АО «Сибирская Аграрная Группа» величина данных активов подвержена постоянным изменениям, как по структуре, так и по объемам. С помощью горизонтального и вертикального анализа можно проследить качественные изменения в структуре.

Горизонтальный анализ позволяет сравнивать каждую позицию отчета с предшествующим текущему периодом, и заключается он в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых

абсолютные показатели дополняются относительными темпами снижения или роста.

Вертикальный анализ - показывает структуру средств компании и их источников. Он поможет понять структуру итоговых финансовых показателей с оценкой влияния каждого показателя финансовой отчетности на результат в целом [13].

Для проведения аналитики на хорошем уровне нужно совместить проведение горизонтального и вертикального анализа. Это поможет одновременно рассмотреть структуру средств предприятия, их источники и динамику данных показателей. Аудит изменений структуры и состава имущества позволяет устанавливать размер абсолютного и относительного прироста или уменьшения доли имущества предприятия в целом и отдельных его видов (Приложение Б).

Сумма основных средств по состоянию на 2013 год составляет почти 2 млрд. руб., на 2017 год составляет 3,8 млрд. руб. Данное увеличение может говорить о расширении производства и закупки нового оборудования.

Текущие активы свидетельствуют о мобильности предприятия, но для компаний данного сектора мобильность – недостаточный показатель финансовой устойчивости. Основные средства, как правило, содержат на своем балансе оборудования для выращивания и вскармливания животных, поэтому большая доля основных средств дает право частично утверждать о том, что АО «Сибирская Аграрная Группа» обладает финансовой устойчивостью. Но чтобы точно судить об этом, необходимо просчитать соответствующие коэффициенты.

Показатель валюты баланса растет. За анализируемый период рост составил 20%. Исходя из чего, можно предположить, что это является характеристикой расширения хозяйственного оборота АО «Сибирская Аграрная Группа».

Стоит отметить, что увеличение показателя строки «Дебиторская задолженность» произошло за счет предоставления сотрудникам Общества



займов, а также вложения средств, слабой работой по взысканию платежей с заказчиков. Динамика увеличения этого показателя по состоянию на 31.12.2017г. достигла 40% к 2013 году.

Увеличение показателя строки «Денежные средства» в 2017 году по сравнению с 2016 годом на 47 000 тыс. рублей связано с увеличением суммы денежных средств на расчетном счете в банке, акциях и депозитах.

За период с 2013 по 2015 годы наблюдалось увеличение собственного капитала, однако в 2016 году показатель незначительно упал (149 160 тыс. руб.), подняв обороты в 2017 году на 322 277 тыс. руб., что в итоге составило более 4 млрд. рублей.

Общая динамика стабильна: растут показатели долгосрочных обязательств, за исключением 2015 года. К концу 2017 года в отношении к 2013 году увеличение составило 805 447 рублей. В отношении краткосрочных обязательств, динамика нестабильна, каждый год изменяя спады и увеличения. Однако в 2017 году кредиторская задолженность сократилась по сравнению с 2013 годом на 14 936 тыс. рублей.

Негативным фактором является высокий уровень дебиторской задолженности на 31.12.2017г. – 2 725 500 тыс. руб. По итогам 2017 года сумма задолженности дебиторов увеличилась более, чем на 1 млрд. рублей, по сравнению с 2013 годом. Это свидетельствует о недостаточной работе с должниками, в том числе потребителями. Поступления от погашения дебиторской задолженности позволят снизить кредиторскую задолженность перед поставщиками.

Ежегодно идет рост нераспределенной прибыли, что свидетельствует о возможности ее распределения, на формирование резервов и приобретения основных фондов, возможности укреплять и расширять перечень социальных гарантий сотрудникам компании.

### **2.2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности АО «Сибирская Аграрная группа»**

Платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния любого предприятия.

Для анализа ликвидности предприятия, были выбраны следующие показатели [3]:

1. Коэффициент текущей ликвидности. Данный коэффициент устанавливает, как погашаются текущие обязательства при мобилизации всех оборотных активов.

$$K_{л} = OA / KO \quad (24)$$

2. Коэффициент быстрой ликвидности рассчитывается для характеристики части текущих обязательств, которая погашается за счет ликвидных активов.

$$K_{быстр} = OA-3 / KO \quad (25)$$

3. Коэффициент абсолютной ликвидности дает оценку, сможет ли предприятие расплатиться с кредиторами ликвидными активами

$$K_{абс} = (ДС + КФВ) / KO \quad (26)$$

4. Коэффициент промежуточной ликвидности учитывает возможность погашения компанией кредиторской задолженности за счет дебиторской.

$$K_{пл} = ДЗ / КЗ \quad (27)$$

5. Коэффициент срочной ликвидности показывает возможность предприятием погашать кредиторскую задолженность за счет ликвидных активов.

$$K_{лср} = ДС / КЗ \quad (28)$$

6. Расчет обобщающего коэффициента. Данный расчет проводят для получения информации об изменении платежеспособности. Показатель рассчитывается как средняя величина коэффициентов ликвидности за анализируемый период.

Для лучшего восприятия результаты расчетов представлены на рисунке 2, в таблице 4 представлены нормативные значения коэффициентов ликвидности.

	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,005	0,018	0,002	0,001	0,015
Коэффициент срочной ликвидности	0,45	0,66	0,71	0,76	0,83
Коэффициент текущей ликвидности	0,87	1,18	1,22	1,40	1,41
Коэффициент промежуточной ликвидности	1,00	0,94	1,15	1,19	1,70
Коэффициент быстрой ликвидности	0,54	0,76	0,78	0,77	0,85
Средний коэффициент ликвидности	0,57	0,71	0,77	0,82	0,96

Рисунок 2 – Коэффициенты ликвидности АО «Сибирская Аграрная Группа» за период с 2013 по 2017 год

Таблица 4 – Нормативные значения коэффициентов ликвидности

Коэффициенты ликвидности	Степень платежеспособности			
	Высокая	Нормальная	Низкая	Не платежеспособность
Текущей	> 2,0	1,5–2,0	1,1–1,5	< 1,1
Быстрой	> 1,6	1,2–1,6	0,8–1,2	< 0,8
Абсолютной	> 0,8	0,5–0,8	0,2–0,5	< 0,2
Промежуточной	> 0,8	0,77–0,8	0,75–0,77	< 0,75
Срочной	> 0,8	0,5–0,8	0,25–0,5	< 0,25
Обобщающий коэффициент	> 1,1	0,8–1,1	0,5–0,8	< 0,5

Коэффициент абсолютной ликвидности за период с 2013 года по 2017 год вел себя нестабильно. В период с 2015 по 2016 год наблюдается резкий спад платежеспособности предприятия, но уже, на конец 2017 года он вырос до 0,015, что соответствует не платежеспособному предприятию.

Коэффициент срочной ликвидности с каждым годом увеличивается, достигнув в 2017 году отметки 0,83, что соответствует высокой степени платежеспособности предприятия.

Коэффициент текущей ликвидности также, как и предыдущий показатель, растет с каждым годом. На 2013 год он составлял 0,87, а уже на 2017 год 1,41, что говорит о нормальной платежеспособности предприятия. Положительная динамика изменения показателя текущей ликвидности за исследуемый период укрепила вероятность погашения текущих обязательств за счет: готовой продукции, дебиторской задолженности, производственных запасов и других оборотных активов.

Коэффициент промежуточной ликвидности, как и предыдущее, имеет тенденцию к росту, составив в 2017 году 1,70, что соответствует показателю высокой платежеспособности.

Полученное значение коэффициента быстрой платежеспособности за исследуемый период характеризует предприятие, как предприятие с низкой платежеспособностью и является показателем высокого финансового риска и отсутствием возможностей для привлечения дополнительных средств со стороны из-за возникающих затруднений с погашением текущих задолженностей.

Однако обобщающий коэффициент показал динамику роста и на конец 2017 года соответствует нормальной платежеспособности.

Для простоты восприятия значения показателей показаны на рисунке 3.

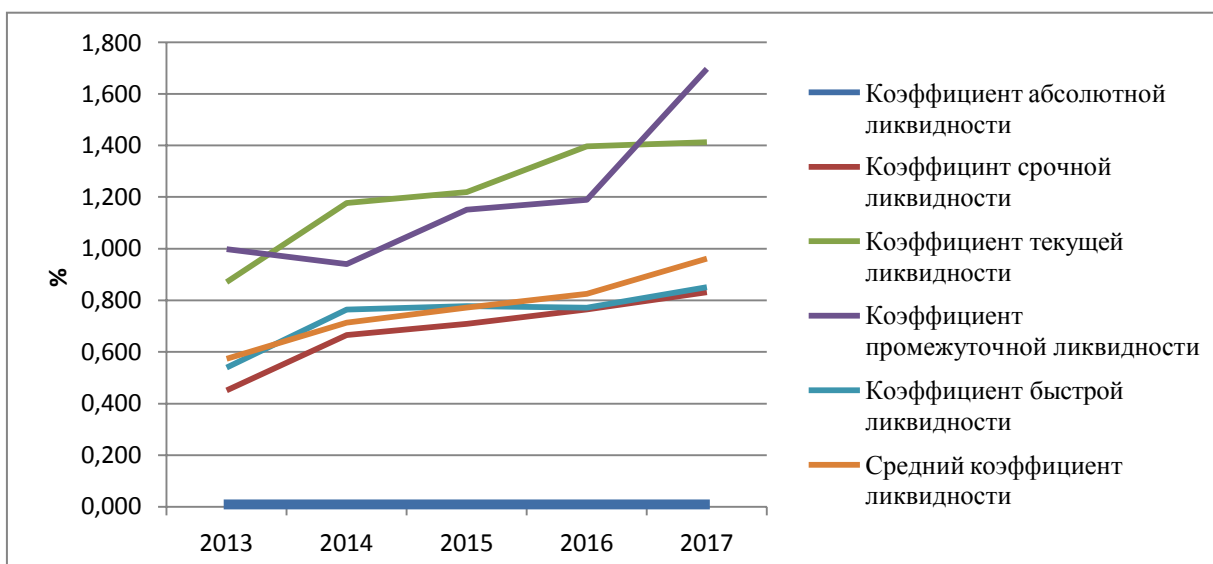


Рисунок 3 – Показатели ликвидности АО «Сибирская Аграрная Группа»

Результаты анализа показали, что ликвидность предприятия положительна, на предприятии существуют проблемы:

1. Недостаток свободных денежных средств не позволяет в полной мере гарантировать погашение своих обязательств перед кредиторами.
2. Растущая дебиторская задолженность с покупателями и подрядчиками.
3. Обобщающий коэффициент ликвидности показал наличие на предприятии проблем. Согласно показаниям таблицы и расчетного значения 0,96, АО «Сибирская Аграрная Группа» можно признать с нормальной платежеспособностью.

Управление ликвидностью Группы осуществляется централизованно. В Группе внедрена и эффективно функционирует глобальная система по управлению ликвидностью, включающая в себя автоматическую систему концентрации и перераспределения денежных средств, скользящие прогнозы движения денежных средств. Руководство Группы постоянно осуществляет контроль за показателями ликвидности.

### **2.2.3 Анализ оборачиваемости активов АО «Сибирская Аграрная Группа»**

Оборачиваемость активов является одной из важных составляющих финансового анализа. Их оборачиваемость активов дает возможность проведения оценки эффективности операционной деятельности компании. Условием является справедливое отражение ее финансового положения. Расчетные данные оборачиваемости дают оценку зрелости компании и наличие долгосрочной стратегии развития [4].

1. Коэффициент оборачиваемости активов (Коа) – отношение выручки от реализации к итогу актива баланса.

$$\text{Коа} = B / A, \quad (29)$$

где В - выручка;

А - среднегодовая сумма активов.

Показатель характеризует эффективность использования компанией имеющихся ресурсов, вне зависимости от источников их образования. Коэффициент дает оценку количества раз оборота полного цикла производства, приносящего компании прибыль в отчетный период.

Нормативного значения показателя не существует. Чем выше значение коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации. Соответственно можно видеть динамику увеличения значения коэффициента, что позволяет сделать вывод о хорошей оборачиваемости активов.

2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала показывает интенсивность использования собственных средств предприятия, характеризует его деловую активность. Исследуемый показатель является индикатором эффективности управления ресурсами компании.

Коэффициент отдачи собственных средств отражает, сколько оборотов нужно для оплаты выставленных на дату анализа счетов.

3. Коэффициент оборачиваемости основных средств (фондоотдача) отражает уровень эксплуатации основных средств и результативность их применения. Значение зависит от отраслевых особенностей, уровня инфляции и переоценки основных средств.

Коэффициент оборота основных средств рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{оос} = B / O_{ср} \quad (30)$$

4. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов характеризует рациональность и интенсивность использования оборотных средств в организации.

Общая формула расчета коэффициента оборотных активов:

$$K_{ооа} = B / O_{аср} \quad (31)$$

5. Коэффициент оборачиваемости запасов - коэффициент равный отношению себестоимости проданных товаров к среднегодовой величине запасов. Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс.

$$K_{оз} = CC / Z_{ср} \quad (32)$$

6. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности - коэффициент равный отношению полученной выручки от реализации продукции к среднему остатку всей дебиторской задолженности.

Данными для его расчета служит бухгалтерский баланс.

$$K_{одз} = B / ДЗ_{ср} \quad (33)$$

7. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности - коэффициент равный отношению затрат на производство и реализацию продукции к среднему остатку кредиторской задолженности.

$$K_{окз} = CC / КЗ_{ср} \quad (34)$$

8. Продолжительность операционного цикла – период времени от момента покупки сырья и материалов до оплаты произведенной продукции. Другими словами длительность операционного цикла отражает оборачиваемость оборотных активов предприятия и показывает количество

дней необходимое для трансформации сырья и материалов в денежные средства.

$$\text{Поц} = \text{З} + \text{ДЗ} \quad (35)$$

9. Продолжительность финансового цикла показывает длительность периода движения денежных средств на предприятии от оплаты сырья и материалов поставщикам до реализации готовой продукции. Другими словами, продолжительность финансового цикла характеризует количество дней между погашением кредиторской и дебиторской задолженностью.

$$\text{Пфц} = \text{Поц} - \text{КЗ} \quad (36)$$

Для наглядности все результаты расчета были представлены в таблицу 5.

Таблица 5 – Коэффициенты оборачиваемости АО «Сибирская Аграрная Группа»

	Показатель	2013	2014	2015	2016
Оборачиваемость активов	Коэффициент	0,49	0,65	0,76	0,60
	Период	739,23	561,65	477,97	612,42
Оборачиваемость оборотных активов	Коэффициент	1,19	1,41	1,61	1,27
	Период	307,13	258,45	226,65	287,74
Оборачиваемость запасов	Коэффициент	3,33	3,34	3,61	3,02
	Период	109,60	109,14	100,97	120,86
Оборачиваемость дебиторской задолженности	Коэффициент	2,23	2,50	2,86	2,25
	Период	163,61	146,10	127,54	162,00
Оборачиваемость кредиторской задолженности	Коэффициент	2,20	2,20	3,04	3,20
	Период	166,19	165,77	119,91	113,98
Оборачиваемость СК	Коэффициент	1,33	1,51	1,74	1,44
	Период	273,49	241,55	209,75	254,18
Оборачиваемость ОС	Коэффициент	2,0	2,7	3,1	1,9
	Период	183,8	137,6	116,6	195,6
Время финансового цикла, дни	Период	107,0	89,5	108,6	168,9
Время операционного цикла, дни	Период	273,21	255,24	228,51	282,86



Как можно увидеть, оборачиваемость активов довольно высока, хотя и не существует нормативного показателя. Чем выше значение коэффициента, тем быстрее оборачивается капитал, и тем больше прибыли приносит каждый рубль актива организации. До 2015 года можно было увидеть динамику увеличения значения коэффициента, однако в 2016 году он упал.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов больше 1 говорит о том, что предприятие рентабельно. В нашем случае он больше одного, однако не на много, поэтому предприятию стоит обратить внимание. Здесь наблюдается такая же тенденция до 2015 года коэффициент рос, однако в 2016 году его значение сократилось. Отсюда можно сделать вывод, что на сегодняшний день, предприятие нерационально использует свои оборотные активы.

На рисунке 4 наглядно представлена динамика коэффициентов.

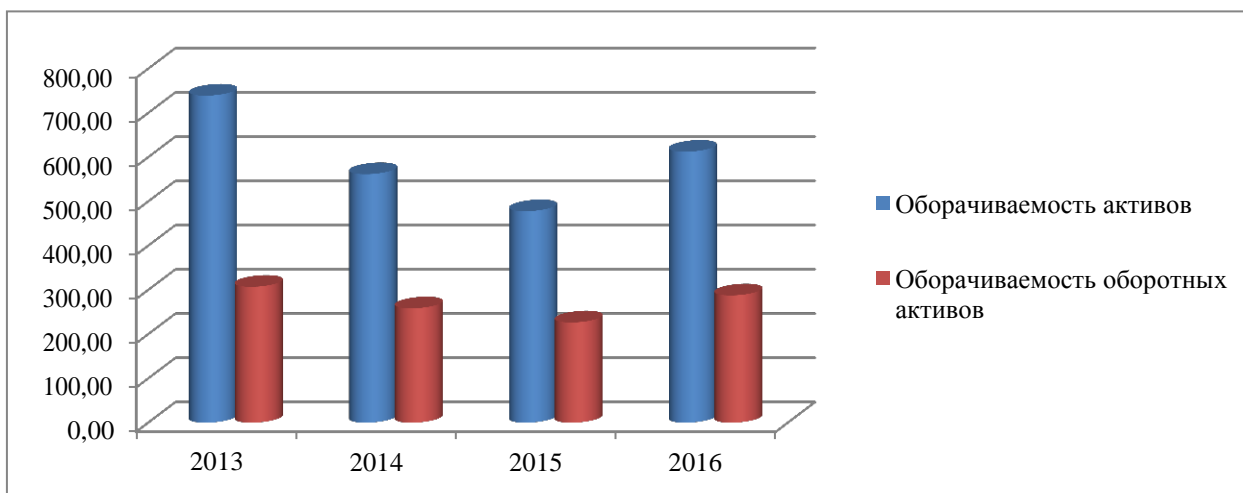


Рисунок 4 – Период оборачиваемости активов АО «Сибирская Аграрная Группа» 2013-2017 гг., дней

Оборот запасов также показывает нестабильную динамику. До 2015 года период оборота в дня сокращался, что означало, что запасы проходят быстрее от материалов до готовой продукции, однако в 2016 году он вырос на 20 дней. Данная динамика может быть связана с простоями на производстве.

Высокая оборачиваемость дебиторской задолженности отражает улучшение платежной дисциплины покупателей (а также других контрагентов) - своевременное погашение покупателями задолженности перед предприятием и (или) сокращение продаж с отсрочкой платежа (коммерческого кредита покупателям). Динамика этого показателя во многом зависит от эффективности системы контроля, обеспечивающей своевременность поступления оплаты. Однако в 2016 году этот показатель увеличился на 35 дней. Чем продолжительнее период погашения дебиторской задолженности, тем выше риск ее непогашения.

Оборачиваемость кредиторской задолженности оценивают совместно с оборачиваемостью дебиторской задолженности. Неблагоприятной для предприятия является ситуация, когда коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности значительно больше коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. В нашем случае период погашения кредиторской задолженности незначительно ниже дебиторской и на 2016 год составляет 114 дней.

Исходя из полученных данных видно, что коэффициент оборачиваемости собственного капитала на предприятии достаточно устойчив. Это указывает на стабильную систему продаж предприятия, эффективное использование собственных средств в формировании выручки.

Коэффициента оборачиваемости основных средств показывает нестабильную динамику, как и у других показателей, период оборачиваемости снижался до 2015 года, однако в 2016 году возрос на 80 дней.

Для того, чтобы проследит динамику изменений выше проанализированных показателей, представим данные на диаграмме (рисунок 5).

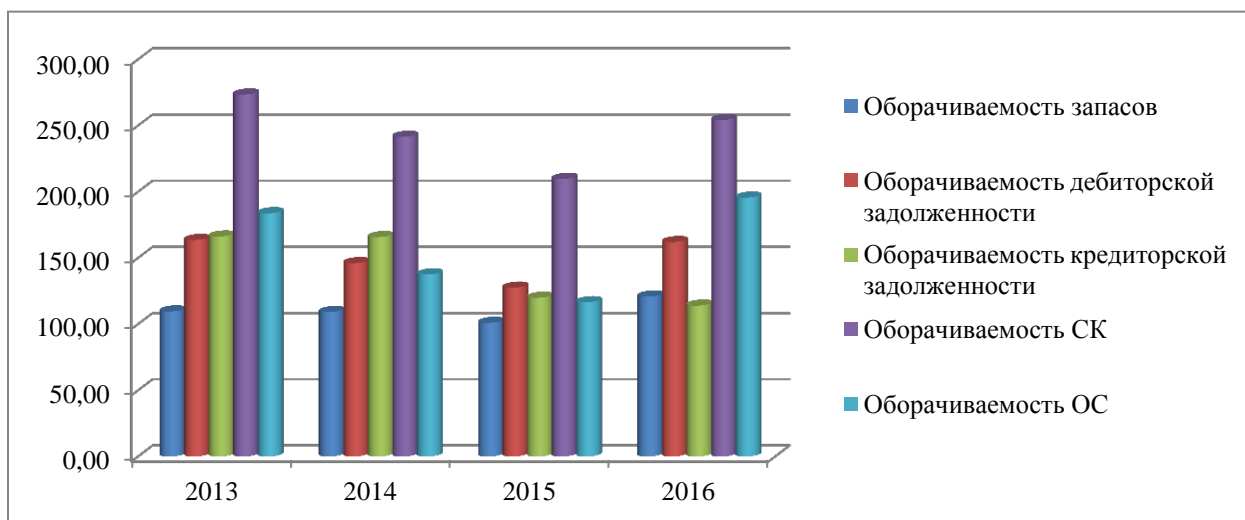


Рисунок 5 – Показатели оборачиваемости АО «Сибирская Аграрная Группа» за период 2013-2016 гг., дней

В нашем случае наблюдается увеличение показателя продолжительности операционного цикла к концу 2016 года. Увеличение длительности операционного цикла приводит к снижению эффективности управления дебиторской задолженностью и запасами предприятия, что приводит к ухудшению финансового состояния предприятия.

Увеличение продолжительности финансового цикла негативно отражается на финансовой надежности предприятия. Это неотвратно ведет к снижению платежеспособности и ликвидности.

Для простоты восприятия периоды оборачиваемости циклов сведены в диаграмму (рисунок 6).

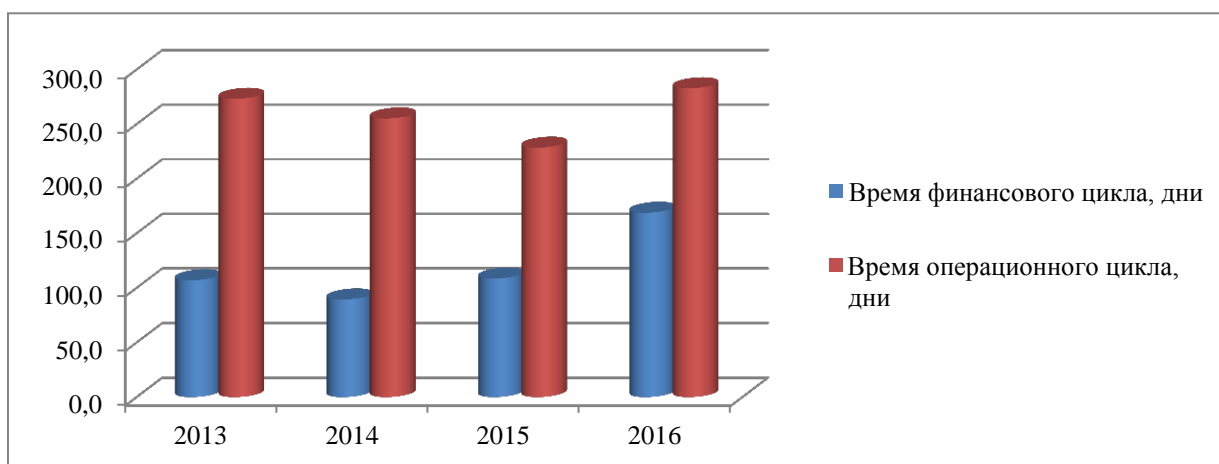


Рисунок 6 – Показатели, характеризующие продолжительность операционного и финансового цикла, дней

## 2.2.4 Анализ финансовой устойчивости АО «Сибирская Аграрная Группа»

К показателям финансовой устойчивости относятся следующие [3]:

1. Коэффициент концентрации собственного капитала (финансовой независимости или автономии). Он показывает насколько предприятие независимо от заемного капитала.

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансового левериджа). Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансового левериджа) показывает, каких средств у предприятия больше, заемных или собственных.

3. Коэффициент концентрации привлеченного капитала (финансовой зависимости). Коэффициент характеризует долю заемных средств в общей сумме капитала (дополняет коэффициент автономии, их сумма равна единице).

Результаты расчетов были занесены в таблицу 6.

Таблица 6 – Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость АО «Сибирская Аграрная Группа»

Показатели	Условное обозначение	Рекомендуемое значение	Значение показателя				
			2013	2014	2015	2016	2017
1. Коэффициент автономии (коэффициент независимости), %	$K_a$	$> 40\%$	34%	40%	47%	41%	42%
1. Коэффициент левериджа	$K_l$	$< 2,5$	2,9	2,5	2,1	2,4	2,4
2. Коэффициент долга, %	$K_d$	$< 60\%$	66%	60%	53%	59%	58%

Коэффициент автономии в период с 2013 года по 2015 имел тенденцию к росту, после чего в 2016 году наблюдался спад. Однако в 2017

году данный показатель поднялся до 42%, что остается в рамках рекомендуемого значения.

Коэффициент левириджа практически во все анализируемые года превышает рекомендуемое значение. Данный показатель определяет количество привлеченных предприятием заемных средств на один рубль вложенных в активы собственных средств.

Коэффициент долга на 2017 год также находится в рамках рекомендуемого значения. Однако значение все равно велико и составляет 58%.

### **2.2.5 Анализ рентабельности АО «Сибирская Аграрная Группа»**

В таблице 7 представлены рассчитанные значения по рентабельности предприятия и для наглядности составлен график (рисунок 7).

Таблица 7 – Рентабельность предприятия АО «Сибирская Аграрная Группа»

Показатели рентабельности	Обозначение	2014	2015	2016	2017
Валовая рентабельность продаж, %	R	15,46%	9,05%	-	3,18%
Операционная рентабельность продаж, %	R <sub>пр</sub>	12,01%	7,26%	-	0,61%
Чистая рентабельность продаж %	R <sub>чПр</sub>	13,10%	7,11%	5,74%	19,77%
Рентабельность активов, %	ROA	7,81%	5,55%	-	0,69%
Чистая рентабельность активов, %	ROA <sub>чПр</sub>	8,52%	5,43%	3,42%	22,53%
Рентабельность собственного капитала, %	ROE	9,90%	6,19%	4,12%	24,74%
Рентабельность инвестиций	ROJ	13,82%	8,54%	5,14%	31,09%

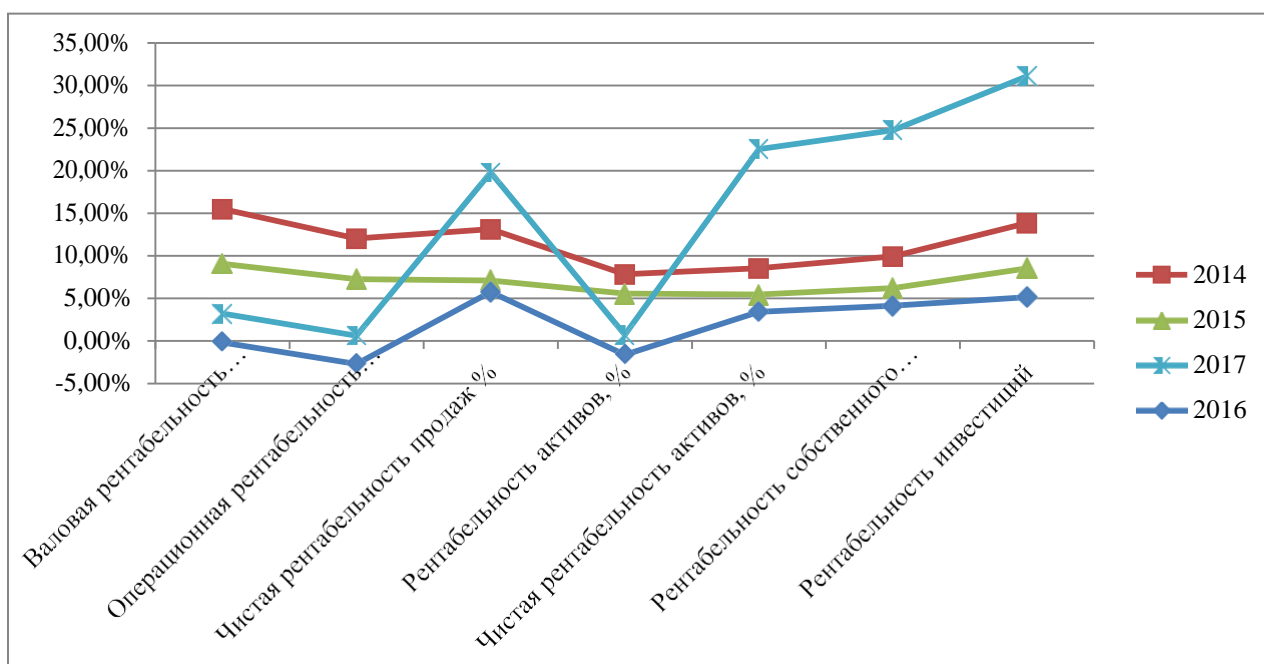


Рисунок 7 – Показатели рентабельности АО «Сибирская Аграрная Группа» 2014-2017 гг.

По результатам деятельности предприятия в 2013 годы был получен убыток, поэтому было решено не брать в расчет рентабельности этот год, так как отрицательной рентабельности не бывает.

Более того, в 2016 году так же были показаны отрицательными валовая и операционная прибыль, поэтому некоторые показатели также не были рассчитаны.

Валовая рентабельность продаж показывает спад с каждым годом, так на 2014 год она составляла 15,46%, когда на конец 2017 года составила 3,18%. Однако стоит напомнить, что 2016 годы для компании был довольно убыточным, поэтому это можно считать ростом.

Операционная рентабельность продаж также сократилась до 0,61% к 2017 году.

Однако чистая рентабельность продаж в 2017 году возросла, как по отношению к 2014, так и к 2016 году, и составила 19,77%. Данное увеличение показателя может быть связано с получением организацией доходов от других видов деятельности.

Рентабельность активов показывает прибыль, получаемую предприятием с рубля его активов. Он падает, начиная с 2014 года, пока в 2016 году не ушла до отрицательно отметки, что опять-таки связано с полученным валовым и операционным убытком. Однако в 2017 годы снова была получена прибыль и от того рентабельности вырастает до 0,69%.

Чистая рентабельность активов в 2017 году составляет более 20%, что говорит об увеличении чистой прибыли с каждым годом.

Рентабельность собственного капитала показывает величину чистой прибыли, получаемую с рубля вложенных собственных средств. Таким образом, в 2017 году на 1 рубль вложенных собственных средств, владелец получал 22 копейки.

Рентабельность инвестиций характеризует доходность вложения капитала, уменьшая с 2014 по 2016 года, она возросла в 2017 году до 31%.

Убыток предприятия уменьшился в анализируемом периоде в 2017 году, что свидетельствует о повышении результативности операционной деятельности предприятия. Чем ниже уровень доли прибыли в выручке, тем больше вероятность того, что снижение объема продаж вызовет необходимость повышения тарифов для безубыточности предприятия.

Руководству предприятия необходимо продолжать увеличение доходности с одного вложенного рубля.

На основании проведенного анализа финансового состояния АО за 2014 – 2017 годы, можно сказать, что компания не находится в затруднительном положении, однако некоторое отсутствие прибыли на делает компанию еще более уязвимой и лишенной привлекательности для кредиторов.

### **2.3 Анализ налоговой нагрузки АО «Сибирская Аграрная Группа»**

В соответствии с п.1 ст.8 НК РФ под налогом понимается

обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [5].

Налоговая система – совокупность предусмотренных налогов и обязательных платежей, взимаемых в государстве, а также принципов, форм и методов установления, изменения, отмены, уплаты, взимания, контроля.

Практика становления и развития налоговой системы показывает, что введение новых налогов или изменение порядка уплаты действующих автоматически вызывает ответную реакцию налогоплательщиков, направленную на снижение налоговой нагрузки [6].

Данная зависимость имеет объективные причины существования, среди которых можно выделить две, наиболее значимые [2]:

1) чем меньше сумма налогов, тем больше финансовых ресурсов остается в распоряжении налогоплательщиков;

2) чем ближе к установленному сроку платежа уплачены налоги, тем дольше денежные средства находятся в обороте хозяйствующих субъектов.

Как результат, снижение налоговой нагрузки оказывает прямое влияние на увеличение прибыли и финансовых ресурсов налогоплательщика, а также способствует улучшению общего финансового состояния предприятия.

Поэтому необходимо проводить анализ уровня налоговой нагрузки в процессе налоговой оптимизации.

Если общий коэффициент налоговой нагрузки составляет от 20 до 25 %, это означает, что система налогового планирования на предприятии работает эффективно. Фирме следует проводить регулярный анализ изменений в законодательстве, чтобы своевременно вносить корректировки в налоговую политику и снижать налоговые риски. Если общий коэффициент



налоговой нагрузки составляет от 25 до 40 %, это означает, что система налогового планирования работает недостаточно эффективно. Организации можно рекомендовать привлечь налогового консультанта, чтобы выявить слабые места в системе бухгалтерского учета и разработать способы оптимизации налогообложения. Если общий коэффициент налоговой нагрузки составляет от 40 до 70 %, организация нуждается в серьезном пересмотре используемой системы налогообложения и рассмотрении альтернативных вариантов. Следует провести анализ законодательства с привлечением специалистов. Если общий коэффициент налоговой нагрузки составляет более 70 %, т.е. фирма более 70 % выручки отдает государству в виде налогов, то такой бизнес целесообразнее ликвидировать [2].

По причине конфиденциальности информации по налогам у предприятия, данные выплаты были моделированы, основываясь на данных бухгалтерской отчетности и пояснений к ней.

Для анализа налоговой нагрузки представим данные по всем видам налогов в таблице 8.

Таблица 8 – Количество уплаченных налогов, руб.

	2013	2014	2015	2016	2017
НДС	93 511 454	151 789 181	139 769 273	201 791 091	312 994 455
НДФЛ	74 471 930	90 891 060	88 201 880	86 912 930	85 276 100
ВБФ	171858 300	209 748 600	203 542 800	200 568 300	196 791 000
На иму-во	11 783 000	12 051 000	12 510 000	13 407 000	15 803 512
Транспорт	533 750	533 750	635 950	687 050	789 250
Земельный	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Прибыль	-	146 078 400	89 740 800	66 466 400	234 867 800
ИТОГО	352 159 435	611 092 991	534 401 702	569 833 771	846 523 117

Проанализируем налоговую нагрузку по следующим методикам:

1. Методика определения налоговой нагрузки экономического субъекта, разработанная Департаментом налоговой политики Минфина РФ, предлагает оценивать тяжесть налогового бремени отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей

реализации [6]:

$$НБ = \frac{Н_{общ}}{В_{общ}} \times 100\% , \quad (37)$$

где НБ – налоговое бремя;

$Н_{общ}$  – общая сумма налогов;

$В_{общ}$  – общая сумма выручки от реализации.

Смоделируем налоговую нагрузку предприятия:

$$НБ_{2013} = \frac{352}{4129} * 100 = 9,5\%$$

$$НБ_{2014} = \frac{611}{5587} * 100 = 16\%$$

$$НБ_{2015} = \frac{534}{6720} * 100 = 14,5\%$$

$$НБ_{2016} = \frac{569}{5670} * 100 = 18,9\%$$

$$НБ_{2017} = \frac{846}{6057} * 100 = 17,2\%$$

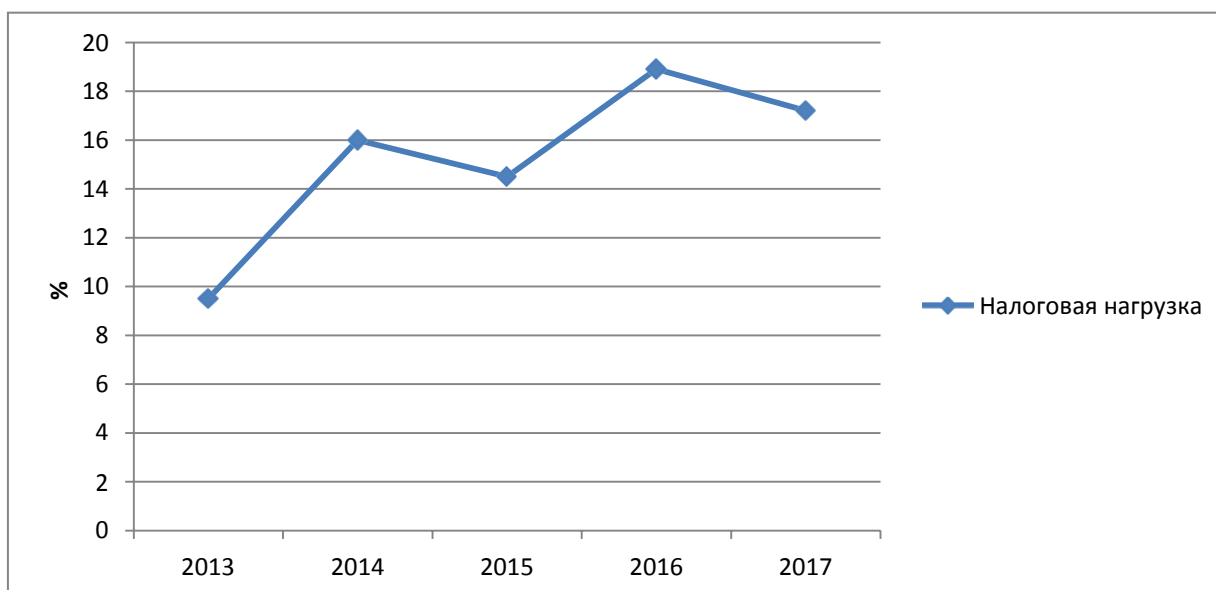


Рисунок 8 – Налоговая нагрузка

Показатель налогового бремени, рассчитанный по данной методике, позволяет определить долю налогов в выручке от реализации, однако он не характеризует влияние налогов на финансовое состояние экономического субъекта, поскольку не учитывает структуру налогов в выручке от

реализации.

2. Методика определения налоговой нагрузки, разработанная М.Н. Крейниной, предполагает сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени [6].

Для работы по этой методике необходимо использовать следующие формулы:

$$НБ = \frac{B - C_p - Пч}{B - C_p} \times 100\% , \quad (38)$$

где НБ – налоговое бремя;

В – выручка от реализации;

С<sub>р</sub> – расходы на производство реализованной продукции (работ, услуг), за вычетом косвенных налогов;

Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

$$НБ_{2013} = \frac{4129 - (-4120) - (-285)}{4129 - (-4120)} \times 100 = 103\%$$

$$НБ_{2014} = \frac{5587 - 4571 - 732}{5587 - 4571} \times 100 = 28\%$$

$$НБ_{2015} = \frac{6720 - 5972 - 477}{6720 - 5972} \times 100 = 36\%$$

$$НБ_{2016} = \frac{5670 - 5478 - 325}{5670 - 5478} \times 100 = 69\%$$

$$НБ_{2017} = \frac{6057 - 5551 - 1197}{6057 - 5551} \times 100 = 130\%$$

Исходя из полученных данных, можно сказать, что налоговая нагрузка в 2017 году на 1 рубль прибыли составила более 1 рубля.

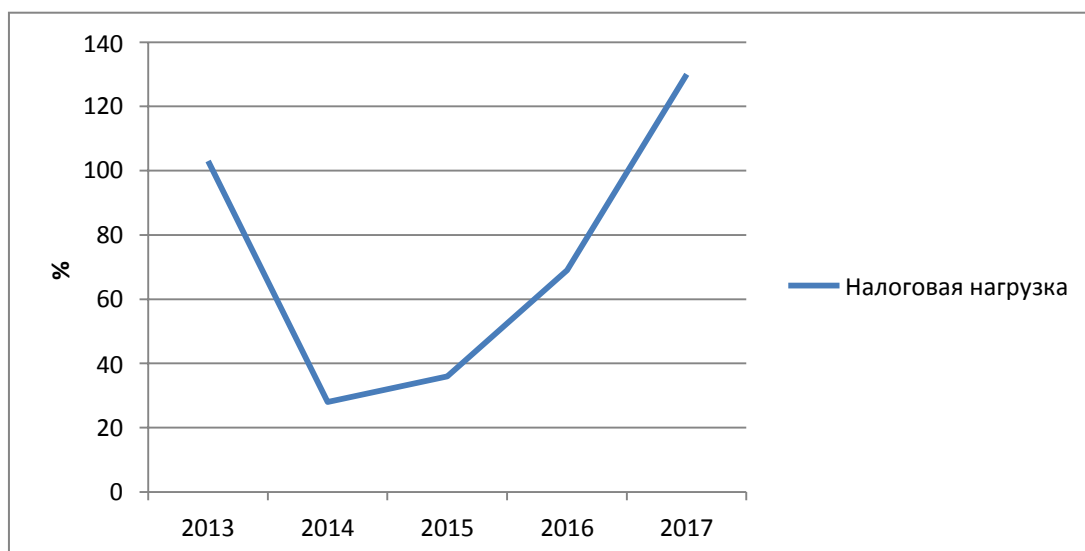


Рисунок 9 – Налоговая нагрузка

3. Еще одну методику определения налоговой нагрузки экономического субъекта предлагает Т.К. Островенко, разделивший характеризующие ее показатели на частные и обобщающие.

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, относятся следующие показатели [5]:

- налоговая нагрузка на доходы предприятия (НБд);
- налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия (НБф);
- налоговая нагрузка на собственный капитал (НБск);
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБп).

Наименование показателя	2013 млн. руб.	2014 млн. руб.	2015 млн. руб.	2016 млн. руб.	2017 млн. руб.
Налоговые издержки	352	611	534	569	864
Выручка от реализации	4129	5587	6720	5670	6057
Среднегодовая валюта баланса	7991	8734	8460	9140	9886
Среднегодовая сумма собственного капитала	2729	3458	3936	3787	4109
Прибыль до налогообложения	-302	730	449	332	1174
Налоговая нагрузка на доходы предприятия, %	9.5	16	14.5	18.9	17.2
Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия, %	4.9	10.2	11.5	11.7	10.4
Налоговая нагрузка на собственный капитал, %	14.4	25.8	24.7	28.2	25
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения, %	-130.7	122	216	322	87

Рисунок 10 – Оценка налоговой нагрузки по методу Т.К. Островенко

Если удельный вес налогов, уплачиваемых организацией, не превысил 15 % общего дохода организации, то потребность в налоговом планировании минимальна – за состоянием налоговых платежей может вполне следить главный бухгалтер или его заместитель. При уровне налогового гнета в пределах 17-35 % в мелких и средних фирмах целесообразна работа специалиста.

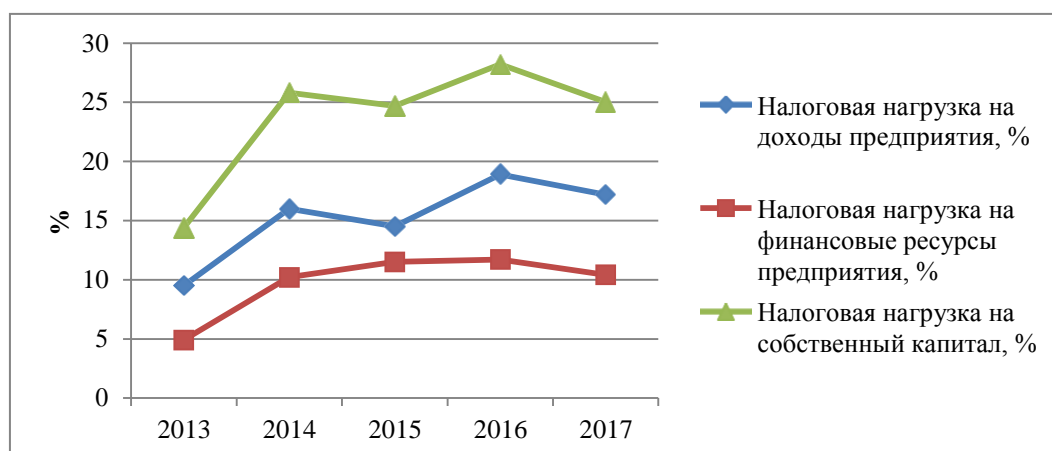


Рисунок 11 – Динамика изменений налоговой нагрузки

Анализ был проведен основываясь на самых популярных методах оценки налоговой нагрузки. Можно сказать, что налоговая нагрузка у данного предприятия находится в нормальном состоянии, однако существуют определенные методы ее оптимизации.

### 3 Планирование налоговой нагрузки предприятия

#### 3.1 Методы снижения при планировании налоговой нагрузки на предприятие

Как можно было увидеть из предыдущего пункта, налоговая нагрузка на предприятие ложиться неравномерно. В один год предприятие уплачивает множество налогов, в другой год значительно меньше предыдущего. Однако, проведя анализ налоговой нагрузки на предприятие тремя разными способами, были показаны результаты, хотя они дали общий вывод: предприятию необходимо спланировать свою деятельность и налоговую нагрузку таким образом, чтобы уменьшить уплату налогов, а соответственно сохранить денежные средства на дальнейшее развитие предприятия.

Методы оптимизации налоговой нагрузки представлены в таблице 9 [8].

Таблица 9 – Планирование налоговой нагрузки

Метод	Сущность
Разделение предприятия	Данный метод подразумевает собой разделение одного крупного предприятия на более мелкие компании. Это делается для того, чтобы компании можно было перевести на какую-либо другую систему налогообложения, кроме ОСН. Например, УСН, ЕНВД, Патентная или ЕСХН.
Оффшор	Сущность данного метода заключается в перенесении предприятия в другой регион, который представляет собой регион с налоговыми льготами.
Метод делегирования налоговых обязательств	Данный метод осуществляется путем передачи прав на объект, который облагается налогами другому субъекту, который находится под контролем.
Замена отношений	Данный метод обусловлен тем, что существует возможность заключаться с работниками не трудовой договор, а договор ГПХ, что позволит снизить платежи во внебюджетные фонды.

В таблице были представлены методы, которые мы будем применять и их основная сущность. Однако необходимо провести более подробную характеристику и способ организации каждого из методов.

#### 1. Разделение предприятия.

Как было уже сказано, разделение предприятия представляет собой разделение одного крупного предприятия на более мелкие компании. Данный метод позволит мелким предприятиям перейти на упрощенные системы налогообложения. Однако и таких систем существуют свои ограничения. В таблице 10 представлены ограничения по налоговым режимам, которые существуют в Российской Федерации, здесь не учитывается основной режим налогообложения, на котором сейчас находится предприятие.

В таблице представлены описания по следующим критериям: налогооблагаемая база, ограничения для перехода на режим, налоговые ставки, какие необходимо уплатить налоги для предприятия на том или ином режиме, какие имеются минимальные платежи и льготы для предприятия.

Однако в таблице не указаны разграничения по видам деятельности, так как наше предприятие занимается сельскохозяйственной деятельностью, ему может подойти только ЕСХН, но мы собираемся разделить предприятие таким образом, чтобы оно занималось несколькими видами деятельности и могло соответствовать сразу нескольким режимам [14].



Таблица 10 – Ограничения по налоговым режимам

Наименование	УСН		ЕНВД	ПСН	ЕСХН
	Доходы	Доходы-Расходы			
Налогооблагаемая база	Доходы	Доходы, уменьшенные на расходы	Вмененный доход	Доходы, уменьшенные на расходы	Доходы, уменьшенные на расходы
Ограничения	Максимальное количество сотрудников ≤ 100; Годовой доход ≤ 150 млн.руб.; Стоимость основных фондов ≤ 100 млн.руб.; Доля участия других организаций ≤ 25%		Максимальное количество сотрудников ≤ 100; Доля участия других организаций ≤ 25%	Максимальное количество сотрудников ≤ 15; Потенциальный годовой доход ≤ 1 млн. руб.	Прибыль от реализации продукции ≥ 70% Максимальное количество сотрудников за последние 2 года ≤ 300
Налоговые ставки	1%-6% (зависит от региона); 0% если импорт	5%-15% (зависит от региона), 0% если импорт	7,5%-15%	6%	6%
Налоги к уплате	Единый налог УСН= от 1% до 6%; Земельный=0,3%-1,5%; транспортный налог= 3,5-500 рублей( зависит от транспорта); Взносы в ВБФ	Единый налог УСН= от 5% до 15%; Земельный=0,3%-1,5%; транспортный налог= 3,5-500 рублей( зависит от транспорта); Взносы в ВБФ	Единый вменённый налог= 7,5%-15%; транспортный налог= 3,5-500 рублей( зависит от транспорта); Земельный=0,3%-1,5%; Взносы в ВБФ	Фиксированный налог, сумма которого равна стоимости патента=6% транспортный налог= 3,5-500 рублей( зависит от транспорта); Земельный=0,3%-1,5%; Взносы в ВБФ	Единый сельхозналог= 6%; транспортный налог= 3,5-500 рублей( зависит от транспорта); Земельный=0,3%-1,5%; Взносы в ВБФ
Минимальный платеж	1% от дохода;		—	—	—
Если ИП	1% от дохода; Взнос в ВБФ= ПФ 26 545+ МС 5840 руб.+1% от годовой выручки ( если больше 300 000)		Взнос в ВБФ= ПФ 26 545+ МС 5840 руб + 1% от годовой выручки ( если больше 300 000)	Взнос в ВБФ= ПФ 26 545+ МС 5840 руб +1% от годовой выручки( если больше 300 000)	Взнос в ВБФ= ПФ 26 545+ МС 5840 руб. +1% от годовой выручки ( если больше 300 000)
Льготы	ИП на УСН могут не вести бух.учет Сумму налога можно уменьшить на сумму уплаченных взносов в ВБФ (до 50%)		Сумму налога можно уменьшить на сумму уплаченных взносов в ВБФ (до 50%)	—	—

Для данного предприятия с использованием этого метода предлагается разделить предприятия на то, которое непосредственно занимается сельскохозяйственной деятельностью и предприятие, которое будет заниматься его управленческой и финансовой деятельностью, то есть вести все хозяйственные и финансовые операции [17].

Далее эти два разделенных предприятия предлагается перевести на режимы ЕСХН и УСН или ЕНВД, что будет принято далее, после расчета каждого режима. В данном случае не берется в рассмотрение ПСН, то есть патентная система, так как на данной системе могут находиться только индивидуальные предприниматели [18].

## 2. Оффшор

Оффшор – представляет собой один из наиболее известных и эффективных методов налоговой оптимизации. В России для таких задач существует понятие особые экономические зоны [21].

Особой экономической зоной называется ограниченная рамками территория, которая имеет фиксированный законодательством юридический адрес.

На данных территориях созданы условия, облегчающие ведение бизнеса, предоставляются налоговые, таможенные, административные льготы и финансовая поддержка. Осуществлять предпринимательскую деятельность могут как граждане РФ, так и иностранные бизнесмены, готовые инвестировать в российскую экономику.

На рисунке 12 приведена классификация особых экономических зон. Они разделяются по видам деятельности: промышленно-производственная, технико-внедренческая, туристско-рекреационная и портовая [24].



Рисунок 12 – Классификация особых экономических зон

1. Промышленно-производственные. На обособленной территории развиваются выбранные виды производства. Инвесторы, вкладывающие средства в эти направления, получают льготы и преимущества.

2. Техничко-внедренческие. Предназначены для размещения научно-исследовательских организаций, конструкторских бюро. Сюда же относятся технополисы и технопарки. Главная задача — развитие инновационных проектов, научного прогресса, разработка новых продуктов технологий и решений. Создание комфортных условий необходимо для привлечения зарубежных специалистов и их достижений.

3. Туристско-рекреационные. Части территории страны, где целесообразно развивать туризм: имеются исторически и культурно значимые места, зоны активного отдыха и т.д.

4. Портовые. В данную группу входят зоны свободной торговли, освобожденные от таможенных пошлин. Как правило, это территории морских портов, аэропортов. Создаются особые условия для бизнеса, связанного с транспортировкой, упаковкой, сортировкой и хранением товаров, проведением контроля качества.

Как можно увидеть в число особых экономических зон входит город Томск. Однако он специализируется на поддержке научно исследовательских организаций, поэтому необходимо подобрать для нашей организации зону, которая будет соответствовать промышленно-производственной деятельности.

В таких зонах, инвесторы освобождаются от уплаты некоторых налогов на фиксированный процент или в полном объеме. Возможны льготы по налогам на НДС, собственность, имущество. Компании, зарегистрированные в промышленно-производственной зоне и, занимающиеся соответствующей деятельностью, имеют право на частичное освобождение от уплаты налогов на землю, имущество и транспорт, уменьшение процента по налогу на прибыль.

Рассмотрев каждую из промышленно-производственных зон, представленных выше, было принято решение, что по видам деятельности, осуществляемых в данных регионах и предоставляемым льготам, больше всего подходит ОЭЗ Алабуга. В данной зоне предоставляются следующие налоговые льготы: первые пять лет налог на прибыль составляет 2%, освобождаются от налога на имущество, транспортного налога и налога на землю.

### 3. Делегирование налоговых обязательств.

Данный метод заключается в том, чтобы передать часть объектов налогообложения созданной фирме на специальной системе налогообложения или же фирме, которая уже является подотчетной у налогооблагаемой.

Так, например, можно часть проданной продукции передать другой фирме, тем самым снизив наши налоги на прибыль.

В нашем случае мы выберем самый затратный вид деятельности у предприятия и передадим его фирме, которая будет создана налогоплательщиков на специальном налоговом режиме.

Также в данном методе можно осуществить передачу основных средств в собственность предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ). Тем самым, организация освобождается от уплаты налога на имущество, но при этом она по-прежнему использует свои основные средства, становясь их арендатором [25].

#### 4. Замена отношений.

Данный метод предлагается реализовать путем замены трудовых договоров на договора гражданско-правового характера, в таком случае сокращаются взносы во внебюджетные фонды, а именно появляется возможность не платить взносы в фонд социального страхования.

Существует еще один вариант, сотрудников фирмы оформляют как предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ) и их услуги оплачиваются как предпринимательские. Таким образом, ставка 13 % снижается до 6 %, а также у предприятия отпадает необходимость в отчислениях с заработной платы в различные фонды [25].

### **3.2 Оценка предложенных методов планирования налоговой нагрузки**

После рассмотрения, на наш взгляд самых эффективных, методов планирования налоговой нагрузки, необходимо оценить их влияние на налоговую нагрузку предприятия, а также оценить их эффективность для него.

Для этого будет рассчитана налоговая нагрузка на предприятие после применения вышеперечисленных методов, а также проведено их сравнение между собой и сравнение с существующей налоговой нагрузкой предприятия [26].

## 1. Разделение предприятия.

Как уже было сказано, данный метод основывается на разделении предприятия на два более мелких, чтобы можно было перейти на специальный режим налогообложения.

Было предложено решение разделить предприятие на различные виды деятельность: продажа продукции и ее производство. Производство продукции подходит только под такую систему налогообложения, как ЕСХН. А вот для фирмы реализующей ее необходимо подобрать систему и понять, какой же режим будет более выгоден.

Моделируем данные для предприятия (таблица 11).

Таблица 11 – Данные для расчета налога по специальным системам: УСН

Исходные данные:	Для «Доходы»	Для «Доходы-Расходы»
Доходы, руб.	150 000 000,00	150 000 000,00
Расходы, руб.	80 000 000,00	82 500 000,00
Количество работников, чел	60	60
ФОТ, руб.	18 000 000,00	18 000 000,00

Данные для расчета налога на УСН различаются, так как применение системы «Доходы-Расходы» возможно, если расходы предприятия превышают 55% от доходов, в ином случае можно применять только систему «Доходы».

Доходы мы взяли равные 150 млн. рублей, данный показатель основан на ограничениях предприятия, а именно максимально допустимая сумма для использования данной системы – это 150 млн. рублей. Если получаем выше этого дохода, то необходимо переходить на общую систему налогообложения.

Также мы будем рассчитывать как для ИП, так и для ООО. Необходимо напомнить, что ИП должен уплачивать за себя установленные взносы в ВБФ, а именно 5840 в ФОМС и 26545 в ПФР, а также он имеет право не уплачивать за себя НДФЛ. Предприятия на данной системе

налогообложения освобождаются от уплаты налога на прибыль, налога на имущество и НДС.

Также ИП необходимо уплатить дополнительный взнос ПФР 1%, если его доходы превысили 300 000 рублей.

Таблица 12 – Расчет налога на УСН

Показатель	УСН			
	Д		Д-Р	
	ИП	ООО	ИП	ООО
Единый налог	9 000 000,00	9 000 000,00	7 000 000,00	7 000 000,00
ВБФ	5 444 225,00	5 436 000,00	5 444 225,00	5 436 000,00
Дополнительный взнос в ПФР	1 497 000,00	—	1 497 000,00	—
НДФЛ	2 340 000,00	2 340 000,00	2 340 000,00	2 340 000,00
Транспортный налог	269 150,00	269 150,00	269 150,00	269 150,00
Налог на прибыль	0	0	0	0
НДС	0	0	0	0
Налог на имущество	0	0	0	0
Льготы	2 734 192,50	2 718 000,00	—	—
ИТОГО	15 841 342,50	14 328 150,00	16 575 535,00	15 046 150,00

Из данного расчета видно, что выгоднее всего предприятия перейти на УСН с объектом налогообложения «Доходы» с организационно-правовой формой ООО.

Необходимо рассмотреть оставшиеся режимы налогообложения: ПСН и ЕНВД. Мы исключаем режим ПСН, так как он пригоден только для ИП, и только если потенциальный доход не будет превышать 1 млн. руб.

Единый налог на ЕНВД зависит не от доходов или расходов, а от вмененного дохода, который определяется на законодательном уровне, а также корректируется с помощью коэффициентов.

Таблица 13 – Данные для расчета налога по специальным системам: ЕНВД

Показатель	Данные
ФОТ, руб.	18 000 000
Вид деятельности	Розничная торговля, осуществляемая через объекты стационарной торговой сети, имеющие торговые залы
Вмененный доход, руб.	1800
Площадь, кв. м.	30
К2	0,63

Далее налог рассчитывается по формуле:

$ВД * ФП * К1 * К2 * 15\% = \text{сумма вмененного налога в месяц,}$

ВД – Вмененный доход,

ФП – Физический показатель,

К1 – Корректирующий коэффициент 1,

К2 – Корректирующий коэффициент 2.

После всех проведенных операций, необходимо данные занести в таблицу 14.

Таблица 14 – Расчет налога на ЕНВД

Показатель	ЕНВД	
	ИП	ООО
Единый налог	114 388,84	114 388,84
ВБФ	5 444 225,00	5 436 000,00
Дополнительный платеж в ПФР	1 497 000,00	
НДФЛ	2 329 600,00	2 340 000,00
Транспортный налог	269 150,00	269 150,00
Налог на прибыль	-	-
НДС	-	-
Налог на имущество	-	-
Льготы	2 734 192,50	2 718 000,00
ИТОГО	6 955 731,34	5 442 538,84



Как можно увидеть, сравнивая две системы налогообложения, выгоднее всего предприятию будет находиться на ЕНВД с организационно-правовой формой ООО. Давно общепризнано, что ЕНВД самая выгодная система налогообложения в России, именно по этой причине, хотят отменить данную систему.

Не стоит забывать, что было предложено разделить на два предприятия, одно из которых будет находиться на ЕСХН, следовательно, необходимо рассчитать налог для второго предприятия из разделенных.

Таблица 15 – Данные для расчета налога по специальным системам: ЕСХН

Исходные данные:	
Доходы	5 000 000 000,00
Расходы	3 500 000 000,00
Количество работников	100
ФОТ	30 000 000,00
Земельный налог	1 000

Таблица 16 – Расчет налога на ЕСХН

Показатель	ЕСХН
	ООО
Единый налог	90 000 000,00
ВБФ	9 060 000,00
Дополнительный взнос в ПФР	-
НДФЛ	3 900 000,00
Земельный налог	1 000,00
Транспортный налог	520 100,00
Налог на прибыль	-
НДС	-
Налог на имущество	-
Льготы	-
ИТОГО	103 481 100,00

При расчете ЕСХН, было принято решение не рассматривать ИП, так как из-за дополнительных взносов ВБФ, получилась бы сумма гораздо больше, чем для ООО.

В основном, можно сказать, что ИП выгоден для людей, которые открывают фирму без сотрудников.

Теперь, можно посчитать, сколько в сумме заплатит фирма налогов:

Таблица 17 – Сумма налога при оптимизации первым методом

ЕНВД	ЕСХН
5 442 538,84	103 481 100,00
ИТОГО	
108 923 638,8	

## 2. Оффшор

Оффшор, как уже было сказано, один из самых эффективных методов снижения налоговой нагрузки на предприятие. Данный метод подразумевает смену юрисдикции сбытового управления или центра принятия управленческих решений в виде юридического лица или же перенос самих производственных мощностей в пользу зоны льготного режима налогообложения.

Напомним, что в России всего делят 4 вида особых экономических зон: промышленно-производственная, технико-внедренческая, туристско-рекреационная и портовая.

К нашему случаю подходит только промышленно-производственная, таких в России четыре. Однако, под сельское хозяйство подходит одна – ОЭЗ Алабуга. В данной зоне предоставляются следующие налоговые льготы: первые пять лет налог на прибыль составляет 2%, освобождаются от налога на имущество, транспортного налога и налога на землю, также при покупке импортного оборудования или материалов освобождается от уплаты НДС.

Необходимо рассчитать, какая была бы налоговая нагрузка за 2017 году при смене на льготный регион (таблица 18).

Таблица 18 - Сравнение до снижения налоговой нагрузки и после

Показатель	2017 до снижения	2017 после снижения
НДС	312 994 454,55	312 994 454,55
НДФЛ	85 276 100,00	85 276 100,00
ВБФ	196 791 000,00	196 791 000,00
На имущество	15 803 512,00	—

Продолжение таблицы 18

Транспорт	789 250,00	—
Земельный	1 000,00	—
Прибыль	234 867 800,00	23 486 780,00
ИТОГО	846 523 116,55	618 548 334,55

Как можно увидеть, налоговая нагрузка на предприятие значительно снизилась благодаря особой экономической зоне. Однако, в этом методе стоит главным вопросом юридический, а именно правильное перенесение предприятия в эту зону. Неправильное оформление документов, может повлечь за собой тяжкие последствия для организации.

### 3. Делегирование налоговых обязательств.

В данном случае можно рассмотреть два варианта делегирование налоговых обязательств:

а) создание предприятия на специальном налоговом режиме и сбыт продукции через него, что было представлено уже в первом методе;

б) создание ПБОЮЛ и передача ему в собственность основных средств, тем самым, предприятие освобождается от уплаты налога на имущество.

В таблице 19 представим как будет выглядеть ситуация с налогами на действующем предприятии после передачи объектов.

Таблица 19 – Сумма налога при передачи основных средств

	2017
НДС	312 994 454,55
НДФЛ	85 276 100,00
ВБФ	196 791 000,00
На имущество	—
Транспорт	789 250,00
Земельный	1 000,00
Прибыль	234 867 800,00
ИТОГО	830 719 604,55

Как можно увидеть, сумма налога снижалась, хоть и незначительно, однако любое снижение налоговой нагрузки положительно будет сказываться на деятельности предприятия.

#### 4. Замена отношений.

Данный метод предлагается реализовать путем замены трудовых договоров на договора гражданско-правового характера, в таком случае сокращаются взносы во внебюджетные фонды, а именно появляется возможность не платить взносы в фонд социального страхования.

Существует еще один вариант, сотрудников фирмы оформляют как предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ) и их услуги оплачиваются как предпринимательские. Таким образом, ставка 13 % снижается до 6 %, а также у предприятия отпадает необходимость в отчислениях с заработной платы в различные фонды.

Сначала рассмотрим, снижение налоговой нагрузки при заключении договора ГПХ, а затем создание ПБОЮЛ и сравним их получившиеся значения.

В таблице 20 представлены изменения после заключения с сотрудниками ГПХ. В данном случае ставка взносов в ВБФ снижается до 27%.

Таблица 20 – Снижение налоговой нагрузки после заключение договора ГПХ

	2017
НДС	312 994 454,55
НДФЛ	85 276 100,00
ВБФ	177 111 900,00
На имущество	15 803 512,00
Транспорт	789 250,00
Земельный	1 000,00
Прибыль	234 867 800,00
ИТОГО	826 844 016,55

Как можно увидеть, произошло незначительное снижение налогов.

Далее рассмотрим при создании ПБОЮЛ (таблица 21).

Таблица 21 – Снижение налоговой нагрузки после заключение договора с ПБОЮЛ

	2017
НДС	312 994 454,55
НДФЛ	39 358 200,00
ВБФ	—
На имущество	15 803 512,00
Транспорт	789 250,00
Земельный	1 000,00
Прибыль	234 867 800,00
ИТОГО	603 814 216,55

Как можно увидеть, налоговая нагрузка значительно снизилась, что говорит об эффективности данного метода. Можно сделать вывод, что оформление договоров с ПБОЮЛ выгоднее договоров ГПХ.

Для большего снижения налоговой нагрузки на предприятие, можно использовать несколько методов. Для этого мы совместим первый и последний метод.

Таким образом, при заключение договоров с ПБОЮЛ, мы получаем значительное снижение налоговой нагрузки на предприятие.

Таблица 22 – Общая сумма уплаченного налога после снижение

Название налога	ЕНВД	ЕСХН
Единый налог	114 388,84	90 000 000
НДФЛ	1 080 000	1 800 000
Земельный налог		1 000
Транспортный налог	269 150	520 100
ИТОГО	1 463 538,84	92 321 100
ОБЩАЯ СУММА	93 784 638,84	

Как можно увидеть, налоговая нагрузка на предприятие значительно снизилась. Теперь необходимо рассчитать сниженную налоговую нагрузку на предприятие с учетом изменений, как было сделано в параграфе 2.3.

### 3.3 Анализ сниженной налоговой нагрузки на предприятие

1. Методика определения налоговой нагрузки экономического субъекта, разработанная Департаментом налоговой политики Минфина РФ, предлагает оценивать тяжесть налогового бремени отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации [6]:

$$НБ = \frac{Н_{общ}}{В_{общ}} \times 100\% , \quad (39)$$

где НБ – налоговое бремя;

$Н_{общ}$  – общая сумма налогов;

$В_{общ}$  – общая сумма выручки от реализации.

Нагрузка после применения методов снижения:

$$НБ_{2017} = \frac{94}{6057} * 100 = 1,5\%$$

Нагрузка до применения методов снижения:

$$НБ_{2017} = \frac{846}{6057} * 100 = 17,2\%$$

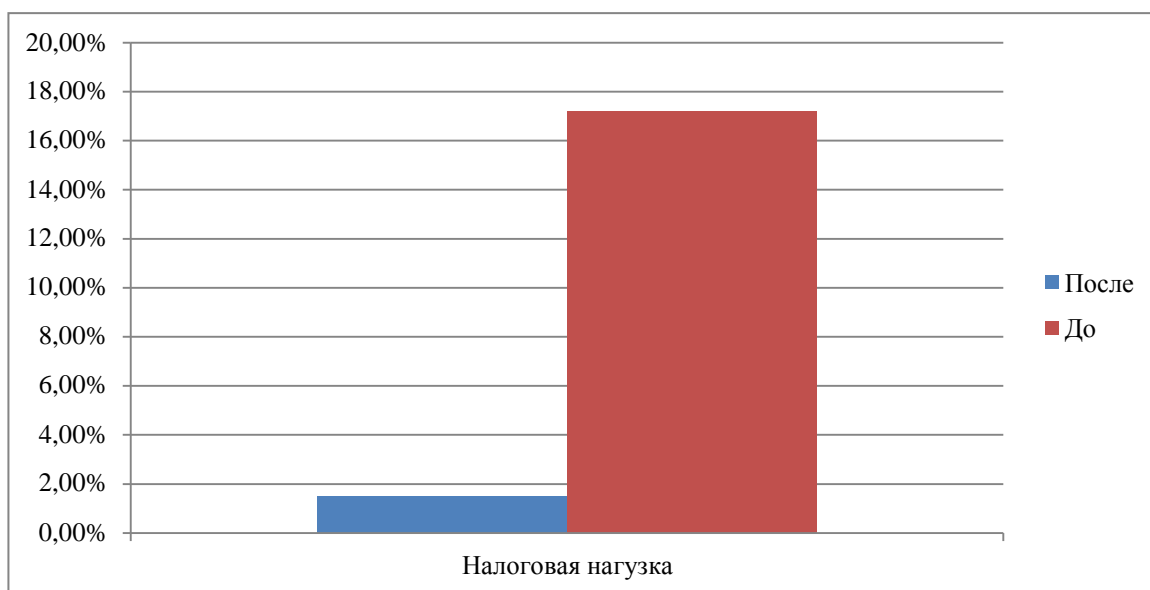


Рисунок 13 – Анализ налоговой нагрузки после применения методов

2. Методика определения налоговой нагрузки, разработанная М.Н. Крейниной, предполагает сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени [6].

Для работы по этой методике необходимо использовать следующие

формулы:

$$НБ = \frac{B - Cp - Пч}{B - Cp} \times 100\% , \quad (40)$$

где НБ – налоговое бремя;

В – выручка от реализации;

Ср – расходы на производство реализованной продукции (работ, услуг), за вычетом косвенных налогов;

Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

$$НБ_{2017} = \frac{6057 - 2551 - 1197}{6057 - 2551} \times 100 = 66\%$$

$$НБ_{2017} = \frac{6057 - 5551 - 1197}{6057 - 5551} \times 100 = 130\%$$

Исходя из полученных данных, можно сказать, что налоговая нагрузка в 2017 году на 1 рубль прибыли составила 66 копеек.

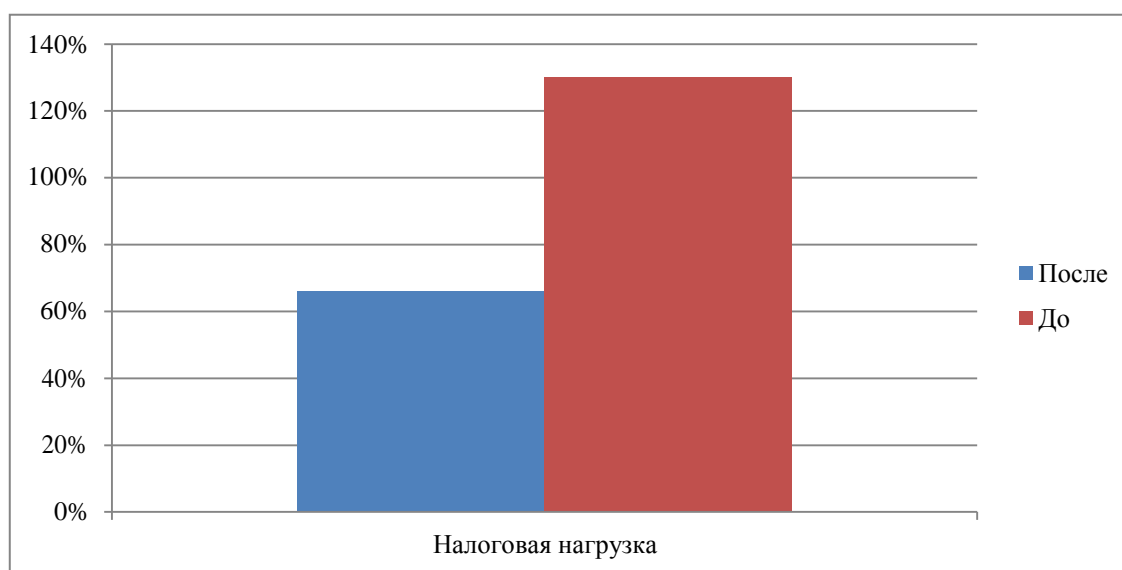


Рисунок 14 – Анализ налоговой нагрузки после применения методов

Как можно увидеть, налоговая нагрузка сократилась в два раза после применение данных методов.

3. Еще одну методику определения налоговой нагрузки экономического субъекта предлагает Т.К. Островенко, разделивший

характеризующие ее показатели на частные и обобщающие.

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, относятся следующие показатели:

- налоговая нагрузка на доходы предприятия (НБд);
- налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия (НБф);
- налоговая нагрузка на собственный капитал (НБск);
- налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (НБп).

Наименование показателя	2017 млн. руб.	2017 млн.руб
Налоговые издержки	864	94
Выручка от реализации	6057	6057
Среднегодовая валюта баланса	9886	9886
Среднегодовая сумма собственного капитала	4109	4109
Прибыль до налогообложения	1174	1174
Налоговая нагрузка на доходы предприятия, %	17.2	1,5
Налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия, %	10.4	1
Налоговая нагрузка на собственный капитал, %	25	2
Налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения, %	87	8

Рисунок 15 – Оценка налоговой нагрузки по методу Т.К. Островенко

Если удельный вес налогов, уплачиваемых организацией, не превысил 15 % общего дохода организации, то потребность в налоговом планировании минимальна – за состоянием налоговых платежей может вполне следить главный бухгалтер или его заместитель. При уровне налогового гнета в пределах 17-35 % в мелких и средних фирмах целесообразна работа специалиста.



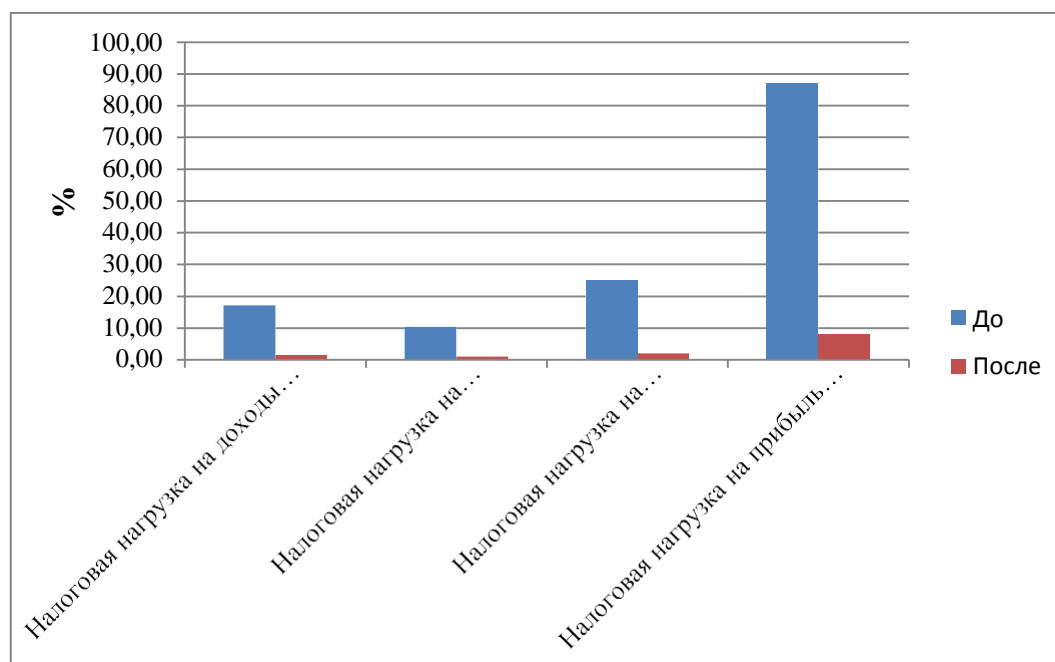


Рисунок 16 - Анализ налоговой нагрузки после применения методов

После проведенного анализа, можно сказать, что налоговая нагрузка на предприятие снижена до предельного уровня. Сохраненные средства предприятие может направить на расширение своего потенциала или же для открытия новых филиалов и фирм.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту

Группа	ФИО
3А4А	Корнюшина В.С.

Школа	ШИП	Кафедра	Менеджмента
Уровень образования	Бакалавриат	Направление/специальность	38.03.02 Менеджмент

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»	
<p><i>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрация, электромагнитные поля, ионизирующие излучения)</li> <li>- опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</li> <li>- негативного воздействия на окружающую природную среду (атмосферу, гидросферу, литосферу)</li> <li>- чрезвычайных ситуаций (техногенного, стихийного, экологического и социального характера)</li> </ul>	<p>Описание рабочего места офиса компании «Сибирская Аграрная Группа» на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вредных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлено местное и общее освещение, кондиционеры, электромагнитные поля на низком уровне, метеоусловия в норме.</li> <li>- опасных проявлений факторов производственной среды: в офисе установлена пожарная сигнализация, имеется запасной выход. Рабочее место оборудовано в соответствии с нормами техники безопасности</li> </ul>
<p><i>2. Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Трудовой кодекс РФ;</li> <li>2. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности»;</li> <li>3. Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000;</li> <li>4. GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности;</li> <li>5. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.</li> </ol>
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке	
<p><i>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>- системы организации труда и его безопасности;</li> <li>- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> </ul>	<p>Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- соблюдение техники безопасности, персонал проходит инструктаж по технике безопасности;</li> <li>- поддержание социально значимой</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- системы социальных гарантий организации;</li> <li>- оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	<p>заработной платы и стабильность выплаты заработной платы;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- работники предприятия получают полный социальный пакет;</li> <li>- оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>
<p>2. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содействие охране окружающей среды;</li> <li>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>- спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>- ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров);</li> <li>- готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	<p>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>- спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>- ответственность перед потребителями продукции.</li> </ul>
<p>3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>- анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов;</li> <li>- анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</li> </ul>	<p>Анализ правовых норм трудового законодательства;</p> <p>Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации – устав предприятия, приказы, договора.</p>
<b>Перечень графического материала:</b>	<p>Таблица 23 – Стейкхолдеры предприятия</p> <p>Таблица 24 – Структура мероприятий КСО</p> <p>Таблица 25 – Затраты на КСО</p>
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

<b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b>	
---	--

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова А.С.			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3А4А	Корнюшина В.С.		

## **4 Социальная ответственность**

### **4.1 Сущность корпоративной социальной ответственности**

Корпоративная социальная ответственность – международная бизнес-практика, которая прочно вошла в корпоративное управление в конце XX века. В настоящее время внедрение мероприятий КСО становится неотъемлемой частью успешной компании.

Корпоративная социальная ответственность – это [22]:

- 1) комплекс направлений политики и действий, связанных с ключевыми стейкхолдерами, ценностями и выполняющих требования законности, а также учитывающих интересы людей, сообществ и окружающей среды;
- 2) нацеленность бизнеса на устойчивое развитие;
- 3) добровольное участие бизнеса в улучшении жизни общества.

Иными словами социальная ответственность бизнеса – концепция,

согласно которой бизнес, помимо соблюдения законов и производства качественного продукта/услуги, добровольно берет на себя дополнительные обязательства перед обществом.

Любой анализ программ корпоративной социальной ответственности предполагает изучение уровней КСО. Согласно позиции А. Керолла, корпоративная социальная ответственность является многоуровневой, ее можно представить в виде пирамиды (рисунок 17).

Лежащая в основании пирамиды экономическая ответственность непосредственно определяется базовой функцией компании на рынке как производителя товаров и услуг, позволяющих удовлетворять потребности потребителей и, соответственно, извлекать прибыль.

Правовая ответственность подразумевает необходимость законопослушности бизнеса в условиях рыночной экономики, соответствие

его деятельности ожиданиям общества,  
зафиксированным в правовых нормах.



Рисунок 17 – Компоненты социальной ответственности корпорации

Этическая ответственность, в свою очередь, требует от деловой практики созвучности ожиданиям общества, не оговоренным в правовых нормах, но основанным на существующих нормах морали.

Филантропическая ответственность побуждает компанию к действиям, направленным на поддержание и развитие благосостояния общества через добровольное участие в реализации социальных программ.

В практике российского бизнеса КСО регламентируется следующими положениями и рекомендациями [22]:

1. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Настоящий стандарт идентичен международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».

2. Серией международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000. Центральным документом стандарта считается ISO 14001 «Спецификации и руководство по использованию систем экологического менеджмента». Здесь установлены требования к системе экологического менеджмента любого предприятия. В стандарте приведены основные термины и определения, а также изложены рекомендации в области экологической политики, планирования, целей и задач, программы и системы экологического менеджмента.

3. GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности. Отчет по устойчивому развитию - это отчет, раскрывающий информацию о деятельности организации в экономической, экологической, и социальной области, а также в области управления.

4. SA 8000 – устанавливает нормы ответственности работодателя в области условий труда.

В приведенных выше стандартах можно найти основные определения КСО и элементов [22].

#### **4.2 Анализ эффективности программ КСО предприятия**

Анализ эффективности программ КСО проводится в случае, если на предприятии реализуются внешние (направленные во внешнюю среду предприятия) или внутренние (направленные во внутреннюю среду предприятия) программы КСО.

К внутренней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- безопасность труда;
- стабильность заработной платы;
- поддержание социально значимой заработной платы;
- дополнительное медицинское и социальное страхование сотрудников;
- развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;
- оказание помощи работникам в критических ситуациях и т.д.

К внешней социальной ответственности бизнеса можно отнести:

- спонсорство и корпоративная благотворительность;
- содействие охране окружающей среды;
- взаимодействие с местным сообществом и местной властью;
- готовность участвовать в кризисных ситуациях;

– ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров), и т.д.

Основные этапы анализа:

- 1) Определение стейкхолдеров организации.
- 2) Определение структуры программ КСО.
- 3) Определение затрат на программы КСО.
- 4) Оценка эффективности и выработка рекомендаций.
- 1) Определение стейкхолдеров организации.

Одна из главных задач при оценке эффективности существующих программ КСО – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние. Например, к прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, а к косвенным – местное население, экологические организации и т.д. Важным представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структуру стейкхолдеров организации необходимо внести в таблице 23.

Таблица 23 - Стейкхолдеры организации

<b>Прямые стейкхолдеры</b>	<b>Косвенные стейкхолдеры</b>
Сотрудники компании	Местное население
Семьи сотрудников предприятия	Общественная организация
Поставщики	Школьные и дошкольные учреждения
Потребители	Религиозные общества
Собственники	
Посредники	

Как можно увидеть, что у компании «Сибирская Аграрная Группа» большой круг стейкхолдеров. Он насчитывает шесть прямых, которые имеют непосредственное влияние на работу компании. Косвенные стейкхолдеры

также влияют на работу компании, но не прямым способом, а посредством каких-либо мероприятий.

Персонал является прямыми стейкхолдером и влияет на скорость и качество выполнения работ по созданию продуктов и развитию компании в отрасли

Поставщики фирмы являются стейкхолдерами, так как влияют на стоимость сырья, на сроки и условия поставки, что напрямую связано с издержками компании. Посредники фирмы относятся к стейкхолдерам, так как могут влиять на воспринимаемое качество и объем продаж товара (например, розничные торговые сети, выставляющие товар на невыгодных местах продаж) или на затраты компании (например, исследовательские и рекламные агентства).

Конечные покупатели являются внешними стейкхолдерами так как представляют спрос на продукт, выдвигают определенные требования к свойствам и качеству товаров компании, а значит также влияют на уровень себестоимости товара и издержки фирмы. У покупателей может измениться уровень дохода или численность, что может привести к снижению спроса на товар.

Собственники компании являются стейкхолдерами, так как напрямую принимают решения, связанные с выбором стратегии ведения бизнес отрасли, согласовывают бюджет на продвижение и развитие товара, и влияют на прибыль компании.

К косвенным стейкхолдерам мы отнесли различные общественные организации, религиозные организации, а также бывших сотрудников, аходящихся пенсии. Данные перечень относится именно к косвенным, так как никаким прямым образом они не влияют на работу и производительность фирмы. Они влияют посредством мероприятий или финансовой помощи, которую может оказывать рассматриваемое предприятие.

## 2) Определение структуры программ КСО



Структура программ КСО составляет портрет КСО компании. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы. Полученные данные необходимо свести в таблице 24.

Таблица 24 – Структура мероприятий КСО

Мероприятие	Элемент	Стейкхолдеры	Сроки реализации	Эффект
1.Выплата премии работникам к юбилейным дням рождениям	Социальная поддержка работников	Сотрудники предприятия	В течение всего трудового договора.	Стабильная работа с достойным доходом, безопасными условиями труда и возможностью карьерного и профессионального роста, лояльность сотрудников
2. Выплата премии при рождении ребенка	Социальная поддержка работников	Сотрудники предприятия	В течение всего трудового договора.	
3. Выплата премии работникам при заключение брака впервые	Социальная поддержка работников	Сотрудники предприятия	В течение всего трудового договора.	
4. Выплата премии работникам при смерти или потери близкого родственника	Социальная поддержка работников	Сотрудники предприятия	В течение всего трудового договора.	
5. В 2011 году предприятие взяло на себя ответственность на обустройство и содержание территории. В сквере установили скамейки и урны, дорожки выложили тротуарной плиткой, а для детей построили большой игровой комплекс: песочницы, качели, спортивные тренажеры, турники с канатными лестницами и кольцами.	Благотворительность	Местное население	Единоновременно	Социальное развитие региона

Продолжение таблицы 24

6. Летний образовательный проект «Мини-ферма» существует с 2011 года. Его цель — познакомить детей с жизнью сельских домашних животных. Первые три года существования мини-ферма организовывала сбор средств для больных детей.	Благотворительность	Местное население	Единовременно	Социальное развитие региона
7. Вкус солдатского пайка. «Сибирская Аграрная Группа» организовала настоящий праздник. Пять тематических площадок: «Полевая кухня», «Фронтное письмо», «Песни военных лет», «Мастер-класс по фронтовому вальсу» и «Фотография на память» в военных декорациях, девушки и парни в военной форме, звуки марша и мелодия «Утомленного солнца», а также шествие «Бессмертного полка» — в этот день буквально все дышало воспоминаниями о великом дне Победы.	Благотворительность	Местное население	Единовременно	Социальное развитие региона
8. Бесплатные кинопоказы для школьников и мероприятия для ветеранов. В 2008 году «Сибирская Аграрная Группа» совместно с кинотеатрами города организовала бесплатный показ российского фильма «Мы из будущего». Его смогли посмотреть пять тысяч томских школьников. Билеты на киносеанс распространялись в школах Томска и Северска.	Благотворительность	Местное население	Единовременно	Социальное развитие региона

Продолжение таблицы 24

9. Строительство храма Великомученицы Татианы Томской в поселке Богашево;	Социальные инвестиции	Религиозное общество	Единоновременно	а)Социальная стабильность б)ответственность в)Экологическая безопасность г)Социальное развитие региона д)Поддержка местной общественной деятельности, благотворительность; е)Поддержка школьных учреждений
10. Установка часовенного знака Святым Петру и Февронии в поселке Элеонор;	Социальные инвестиции	Религиозное общество	Единоновременно	
11. Восстановление Феодоровского женского монастыря в Ярославле;	Социальные инвестиции	Религиозное общество	Единоновременно	
12. Строительство вспомогательных зданий Храмового комплекса в селе Зоркальцево;	Социальные инвестиции	Религиозное общество	Единоновременно	
13. Финансовая поддержка установки памятника постовому Николаю Путинцеву на проспекте Ленина;	Социальные инвестиции	Местное население, общественные организации	Единоновременно	
14. ОГАУК ТОКМ имени М.Б. Шатилова (реализация выставочных проектов музея);	Социальные инвестиции	Школьные учреждения	Единоновременно	
15. Департамент культуры Томской области (организация выставки «Пушкин и другие», оплата расходов на проведение ремонтных работ в Красной мечети);	Социальные инвестиции	Местное население, общественные организации	Единоновременно	
16. ОГАУК «Томский областной художественный музей» (поддержка деятельности музея, на проведение «Ночи в музее — 2012»);	Социальные инвестиции	Школьные учреждения	Единоновременно	
17. Дом ученых г. Томска (добровольное пожертвование);	Социальные инвестиции	Местное население, общественные организации	Единоновременно	
18. Проведение массовых спортивных мероприятий	Социальные инвестиции	Местное население, учебные учреждения	Ежегодно	а)Социальное развитие региона; б) Поднятие имиджа компании; в) поддержка местного населения

Продолжение таблицы 24

19. Сибирская Аграрная Группа» оказывает финансовую поддержку инвалидам, ветеранам, муниципальным организациям и социальным городским проектам. Помощь оказывается адресно.	Благотворительность	Местное население	Ежегодно	Социальная поддержка менее защищенных слоев населения
20. Социальные магазины «Тимуровец». Социальный магазин — это возможность приобретать продукты со значительной скидкой тем, кому эта скидка действительно необходима: ветеранам войны, многодетным и малообеспеченным семьям.	Благотворительность	Местное население	Ежегодно	Социальная поддержка менее защищенных слоев населения

После проведения анализа программы КСО организации «Сибирская Аграрная Группа», можно сказать, программа соответствует интересам стейкхолдеров предприятия, как прямым, так и косвенным. В основном, КСО предприятия затрагивает такие элементы, как социальную поддержку работников, благотворительные пожертвования, социальные инвестиции. Так, например, социальная поддержка работников заключается в их финансовом поощрении премиями при хорошо выполненной работе, днях рождения, рождении ребенка и выполнении рабочего стажа, но при этом происходит и финансовая поддержка в трудные минуты, такие как смерть близкого родственника. Данный элемент позволяет повысить лояльность сотрудников к предприятию, обеспечивает достойный доход и возможность профессионального роста.

Благотворительные пожертвования и социальные инвестиции заключаются в финансовой помощи благотворительных, общественных и религиозных организаций. Так же предприятие в этом ключе жертвует часть своей продукции для различных организаций, а также поддержка незащищенных слоев населения. Эквивалентное финансирование заключается в том, что предприятие вместе с органами государственной власти занимаются постройкой пришкольных сооружений, а также облагораживанием города.

В ходе данных направления поднимается общая значимость и узнаваемость компании, что может повлечь приток новых клиентов и покупателей, а также потенциальных инвесторов.

Однако стоит отметить, что КСО компании удовлетворяет интересам не всех стейкхолдеров, например, не учитывает интересы поставщиков и потребителей

3) Определение затрат на программы КСО. Затраты, которые были понесены на программу КСО представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Затраты на программу КСО

Мероприятие	Единица измерения	Стоимость	Сумма
1.Выплата премии работникам к юбилейным дням рождениям	тыс. рублей	50	50
2. Выплата премии при рождении ребенка	тыс. рублей	10	10
3. Выплата премии работникам при заключение брака впервые	тыс. рублей	85	85
4. Выплата премии работникам при смерти или потери близкого родственника	тыс. рублей	370	370
5. Дворцовый сквер	тыс. рублей	6 000	6 000
6. Летний образовательный проект «Мини-ферма»	тыс. рублей	1 000	1 000
7. Вкус солдатского пайка.	тыс. рублей	300	300
8. Бесплатные кинопоказы для школьников и мероприятия для ветеранов..	тыс. рублей	250	250
9. Строительство храма Великомученицы Татианы Томской в поселке Богашево;	тыс. рублей	1 000	1 000
10. Установка часовенного знака Святым Петру и Февронии в поселке Элеонор;	тыс. рублей	500	500
11. Восстановление Феодоровского женского монастыря в Ярославле;	тыс. рублей	500	500
12. Строительство вспомогательных зданий Храмового комплекса в селе Зоркальцево;	тыс. рублей	750	750
13. Финансовая поддержка установки памятника постовому Николаю Путинцеву на проспекте Ленина;	тыс. рублей	350	350

Продолжение таблицы 25

14. ОГАУК ТОКМ имени М.Б. Шатилова (реализация выставочных проектов музея);	тыс. рублей	150	150
15. Департамент культуры Томской области (организация выставки «Пушкин и другие», оплата расходов на проведение ремонтных работ в Красной мечети);	тыс. рублей	300	300
16. ОГАУК «Томский областной художественный музей» (поддержка деятельности музея, на проведение «Ночи в музее — 2012»);	тыс. рублей	200	200
17. Дом ученых г. Томска (добровольное пожертвование);	тыс. рублей	200	200
18. Проведение массовых спортивных мероприятий	тыс. рублей	325	325
19. Сибирская Аграрная Группа» оказывает финансовую поддержку инвалидам, ветеранам, муниципальным организациям и социальным городским проектам. Помощь оказывается адресно.	тыс. рублей	1 000	1 000
20. Социальные магазины «Тимуровец».	тыс. рублей	1 000	1 000
ИТОГО	тыс. рублей		14 40



#### 4) Оценка эффективности программ и выработка рекомендаций

Критерии оценки социальной ответственности бизнеса могут быть

различными в зависимости от ряда факторов. Например, в каком регионе работает компания, какова ее величина, структура капитала и т.д. В качестве критериев может выступать оценка охраны окружающей среды, качества производимых товаров и услуг, отношений с работниками, активности в различных благотворительных программах. Очевидно, что эти критерии тем строже, чем выше уровень развития общества. Под воздействием внешних факторов организации вынуждены становиться информационно прозрачными и социально ответственными. Однако это дает бизнесу и значительные преимущества. Как показывают исследования, серьезно улучшаются финансовые показатели тех компаний, которые закладывают социальную ответственность в свою миссию.

На данном этапе анализа программ КСО предприятия, студент обладает необходимой информацией для того, чтобы сделать общий вывод относительно их эффективности. Необходимо использовать результаты пп.1-3.

В ходе работы была рассмотрена структура КСО, а также ее элементы и стоимость реализуемых проектов.

Для того, чтобы понять какое КСО преобладает: внешнее или внутреннее, необходимо понять, какие стейкхолдеры являются внутренними и внешними. Так, например, работники и собственники - это внутренние стейкхолдеры. Они влияют на скорость и качество выполнения работ по созданию продуктов и развитию компании в отрасли. В то время, когда собственники принимают решение о дальнейшей жизни компании. Внешние стейкхолдеры – это поставщики, посредники, общественные организации, регион и так далее. Основываясь на данных определениях, можно утверждать, что у компании преобладает внешнее КСО. Много проектов направлено на помощь общественным, религиозным и благотворительным

организациям, школьным и дошкольным учреждениям, а также в целом на поддержание социального и экологического уровня города.

Все проекты, реализуемые предприятием, отвечают интересам стейкхолдеров. Так, например, работники заинтересованы в финансовой помощи, стабильной работе и благополучии семьи, в ответ на это компания предоставляет премии и различные поощрения для членов семьи работников. Различные организации заинтересованы в финансовой помощи, а город в поднятии экологической и социальной составляющей. Благодаря своим проектам, предприятие удовлетворяет их интересы.

Однако программа КСО не учитывает всех стейкхолдеров, таких как поставщики и посредники, покупатели и собственники.

Не смотря на затраты на КСО, компания тоже получает свои преимущества. Например, повышается узнаваемость компании, что может привлечь новых клиентов и покупателей, поставщиков и посредников, а также потенциальных инвесторов.

Также предприятию стоит обратить внимание на интересы других стейкхолдеров, которые они не затрагивают. Так, например, если обратить внимание на поставщиков, то они смогут предоставлять скидки на сырье и материалы для производства. Если говорить о посредниках, то могут предоставлять лучше места в розничных магазинах. Среди покупателей появится лояльность, если обратить внимание на их интересы.

## **Заключение**

Налоговая нагрузка представляет собой отношение суммы всех налоговых платежей к выручке, которая была получена предприятием за определенный период. Главный смысл налоговой нагрузки и налогового бремени заключается в отражении влияния налоговых платежей на хозяйственную деятельность предприятия.

Налоговая нагрузка, а точнее ее грамотное планирование, на предприятие играют важнейшую роль в экономике страны. Большие налоговые ставки заставляют предприятия уходить с рынка либо в теневую экономику, либо просто закрывать предприятие.

На примере АО «Сибирская Аграрная Группа» были выявлены проблемы с налоговой нагрузкой, а точнее с ее количеством, что в конечном итоге могло привести к сокращению деятельности предприятия, а впоследствии и выходы игрока с рынка.

В рамках данной работы были разработаны методы по снижению налоговой нагрузки на предприятие.

В первом разделе работы были рассмотрены теоретические аспекты налоговой нагрузки. Произошло ознакомление с определением и сущностью налоговой нагрузки на предприятие. Так, например, мы изучили такие понятия, как налоговая нагрузка и налоговое бремя. Налоговая нагрузка – это те налоги, которые организация уплатила в бюджет страны, в то время, когда налоговое бремя – это то, что предприятие должно будет уплатить в бюджет страны.

Также было рассмотрено понятие оптимальной налоговой нагрузки, такое количество налогов, которое будет удовлетворять и налогоплательщику и государству.

Были описаны методы определения налоговой нагрузки, в каждом из которых мы нашли определенные преимущества и недостатки. Была изучена

история становления налоговой политики в России: с древней Руси и по сей день.

Более того, были проанализированы методы планирования налоговой нагрузки, из которых были выбраны наиболее подходящие для нашего предприятия.

Второй раздел включает анализ финансового состояния предприятия АО «Сибирская Аграрная Группа». Были рассчитаны и проанализированы основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Анализ финансовой устойчивости показал, что предприятия почти на 60% зависимо от заемных ресурсов и находится довольно в финансово неустойчивом положении. Судя по анализу платежеспособности, предприятие является платежеспособным, однако его состояние оставляет желать лучшего. Анализ оборачиваемости показал, что период оборачиваемости средств слишком велик, необходимо применить меры по его сокращению. Также предприятие оказалось не рентабельно.

Более того во второй главе была проанализирована налоговая нагрузка на предприятие АО «Сибирская Аграрная Группа». Данный анализ проходил тремя, из всех вышеописанных методов, а именно методом Минфина РФ, метод Крейниной, метод Островенко. Данные методы на наш взгляд стали самыми оптимальными для оценки налоговой нагрузки, так как имеют более полный и комплексный подход к оценке налоговой нагрузки.

Данные анализа показали нам, что налоговая нагрузка на предприятие АО «Сибирская Аграрная Группа» находится не в лучшем состоянии. По первому методу она занимает около 20% от всех доходов предприятия, если доля налоговой нагрузки начнет превышать 20%, то предприятию понадобится налоговый консультант. Второй метод показал, что в 2017 году на 1 рубль доходов, у нас приходится 1,3 рубля налогов. С помощью третьего метода, мы нашли долю налогов не только в выручке, но и в активах, и в собственном капитале, что позволяет более детально рассмотреть налоговую нагрузку.

В третьем разделе были предложены определенные методы снижения налоговой нагрузки при ее планировании. В нашем случае было предложено: разделить одно крупное предприятия на более мелкие и перевести их на специальные налоговые режимы. Второй метод снижения – это оффшор или использование особых экономических зон. Таких зон, которые подходят под наше производство нашлась всего одна в России – Алабуга. Данная зона предоставляет льготный режим налогообложения и полностью освобождает от налога на имущество, транспорт, землю и снижает налог на прибыль до 2%.

Третий метод – замена отношений. Данный метод основывается на замене трудового договора на договор ГПХ или договор с ПБОЮЛ. Последний метод – это делегирование налоговых обязательств. Данный метод позволяет избавиться от уплаты налога на имущество.

Проведя анализ всех методов, было принято совместить два наиболее эффективных метода: замена отношение и разделение предприятия и переход на специальные налоговые режимы.

Было принято решение, разделить на две организации, одна из которых будет заниматься сельхоз деятельностью и будет находится на ЕСХН, другая будет заниматься продажами продукции и будет находится на ЕНВД. Трудовые договора заменяются на договора с ПБОЮЛ, что позволяет НДФЛ сократить до 6%, а также избавиться от уплаты взносов во внебюджетные фонды.

В итоге, после проведенного сравнения налоговой нагрузки до снижения и после, было выяснено, что налоговая нагрузка на предприятие сократилась почти в 10 раз. Данные методы были взяты во внимание руководством предприятия, и будут постепенно внедряться в производство.

## Список публикаций студента

1. Корнюшина В. С. Применение корреляционного анализа и метода парето в налоговой системе //Школа В.Д. Новодворского: Материалы XI международной научно-практической конференции молодых ученых, студентов и магистрантов/ под.ред. Е.Н. Щетинина, Т.Д. Чугаевой. – Барнаул: ООО «Палитра», 2017. – 170 с.
2. Корнюшина В.С. Проведение сравнительного исследования мирового опыта налогообложения взаимозависимых организаций // Международный экономический симпозиум — 2017: Материалы международных научных конференций 20–21 апреля 2017 г.: Международной конференции молодых учёных-экономистов «Развитие современной экономики России», IV международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие: общество и экономика», IV международной научной конференции: Соколовские чтения «Бухгалтерский учёт: взгляд из прошлого в будущее» / Ред. колл.: О.Л. Маргания, С.А. Белозеров [и др.]. — СПб.: Скифия-принт, 2017. — 676 с.
3. Корнюшина В.С. Оптимизация налоговой нагрузки по развитым странам//Материалы Международной научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Научная сессия ТУСУР–2017», посвященной 55-летию ТУСУРа. – 2017. - №7. – С.38-40.
4. Корнюшина В.С., Баннова К. А. Налоговая нагрузка в России //ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В НАУКЕ, УПРАВЛЕНИИ, СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ И МЕДИЦИНЕ. – 2017. – С. 375-378.
5. Корнюшина В.С. Налоговая нагрузка на предприятие с применением упрощенной системы налогообложения//Материалы Международной научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Научная сессия ТУСУР–2018» – 2017. - №7. – С. 38-40.

### **Список использованных источников:**

1. Алайкина Л. Н., Котар О. К., Исаева Т. А. Методы управления налоговым риском на предприятиях сельского хозяйства //Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т. 2. – №. 4. – С.92-99.
2. АО «Сибирская Аграрная Группа» - официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [sibagrogroup.ru](http://sibagrogroup.ru)
3. Башкатов В. В. История становления и развития налогового учета //Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2011. – №. 68.
4. Бородина А. С. Налоговая нагрузка производственного предприятия: методика определения //Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2010.
5. Девликамова Г. Налоговый анализ как составная часть анализа хозяйственной деятельности предприятия. / Финансы. – 2006. – № 6.
6. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная ответственность: мировая и отечественная практика. Учебное пособие. Краснодар. Издательство КСЭИ, 2012, 231с.
7. Зарипова Н. Д. Налоговая нагрузка и ее воздействие на хозяйственную активность организаций //Статистика и экономика. – 2014.
8. Иванова Ю. Н., Казаков В. В. Налоговая нагрузка как показатель эффективности налоговой политики государства //Вестник Томского государственного университета. – 2015. – №. 399.
9. Кизокян Г. О. Методы оптимизации налоговой нагрузки //Научно-практические исследования. – 2017. – №. 8. – С. 76-78.
10. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2006. – 424 с.

11. Ковалев В.В., Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.; Финансы и статистика, 2007. – 560 с.
12. Кузнецова О. Н. Налоговая нагрузка на предприятие и способы ее оптимизации // Вестник Брянского государственного университета. – 2012. – №. 3 (1).
13. Лебедева М. А. Расчет налоговой нагрузки для предприятия. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.auditmsk.ru/content/view/67/60>.
14. Налоговый кодекс Российской Федерации часть вторая от 05 августа 2000г. № 117-ФЗ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/>.
15. НК РФ Статья 26.1 Система налогообложения для сельскохозяйственных производителей. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).
16. НК РФ Статья 26.2 Упрощенная система налогообложения. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).
17. НК РФ Статья 26.3 Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).
18. НК РФ Статья 26.5 Патентная система налогообложения. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.06.2018).
19. Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008-2010 гг. Министерства финансов Российской Федерации.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru/common/UPLOAD/library/2007/06/taxpoltend>.



20. Пестрякова Т. П. Система налогового планирования сельскохозяйственного предприятия //Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №. 5.етров А.В. Налоговая экономия: реальные решения. / Бератор- Паблишинг. – 2009.

21. Социальная ответственность: Методические указания к выполнению раздела «Социальная ответственность» выпускной квалификационной работы для студентов направления 38.03.02

«Менеджмент» и 38.03.01 «Экономика» / сост.: Н.В. Черепанова; Томский политехнический университет. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2015. – 21 с.

22. Чернова М.В. Методические подходы к оценке налоговой нагрузки. / Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №27.

23. Шабейкина Я. А. Оффшорные компании как метод оптимизации налогообложения //Science Time. – 2014. – №. 4 (4).

24. Шальнева М. С. Налоговая нагрузка: способы ее определения и возможности оптимизации //Международный бухгалтерский учет. – 2011. – №. 44.

25. Яковлева Е. С. История развития налогового контроля в России //Символ науки. – 2017. – Т. 3. – №. 4.

## Приложение А

### Анализ структуры баланса

	2013	2014	2015	2016	2017	Изменения	Изменения	Изменения	Изменения
<b>АКТИВ</b>									
<b>I. Внеоборотные активы</b>									
Нематериальные активы	10,00	9,00	9,00	8,00	7,00	- 1,00	-	- 1,00	- 1,00
Основные средства	1 924 931,00	2 233 907,00	1 977 388,00	2 315 259,00	3 760 666,00	308 976,00	- 256 519,00	337 871,00	1 445 407,00
Финансовые вложения	2 381 443,00	2 394 668,00	1 962 334,00	1 400 029,00	908 463,00	13 225,00	- 432 334,00	- 562 305,00	- 491 566,00
Отложенные налоговые активы	28 998,00	30 932,00	60 274,00	53 383,00	76 975,00	1 934,00	29 342,00	- 6 891,00	23 592,00
Прочие внеоборотные активы	496 270,00	285 820,00	337 607,00	1 148 376,00	424 222,00	- 210 450,00	51 787,00	810 769,00	- 724 154,00
<b>Итого по разделу I</b>	4 831 652,00	4 945 336,00	4 337 612,00	4 917 055,00	5 170 333,00	113 684,00	- 607 724,00	579 443,00	253 278,00
<b>II. Оборотные активы</b>									
Запасы	1 198 720,00	1 331 654,00	1 493 059,00	1 888 613,00	1 873 224,00	132 934,00	161 405,00	395 554,00	- 15 389,00
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	501,00	2 846,00	5 641,00	2 099,00	3 003,00	2 345,00	2 795,00	- 3 542,00	904,00
Дебиторская задолженность	1 618 875,00	2 082 993,00	2 389 871,00	2 306 693,00	2 726 500,00	464 118,00	306 878,00	- 83 178,00	419 807,00
Финансовые вложения	99 450,00	134 462,00	51 318,00	22 149,00	63 348,00	35 012,00	- 83 144,00	- 29 169,00	41 199,00

Денежные средства и денежные эквиваленты	16 364,00	57 605,00	5 537,00	3 594,00	50 322,00	41 241,00	- 52 068,00	- 1 943,00	46 728,00
Прочие оборотные активы	225 969,00	179 805,00	177 936,00	-	-	- 46 164,00	- 1 869,00	- 177 936,00	-
<b>Итого по разделу II</b>	3 159 879,00	3 789 365,00	4 123 362,00	4 223 148,00	4 716 397,00	629 486,00	333 997,00	99 786,00	493 249,00
<b>БАЛАНС</b>	7 991 531,00	8 734 701,00	8 460 974,00	9 140 203,00	9 886 730,00	743 170,00	- 273 727,00	679 229,00	746 527,00
<b>ПАССИВ</b>									
<b>III. Капитал и резервы</b>									
Уставный капитал	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	-	-	-	-
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-	-	- 175 000,00	-	-	-	- 175 000,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 729 519,00	3 458 640,00	3 936 548,00	3 787 388,00	4 284 665,00	729 121,00	477 908,00	- 149 160,00	497 277,00
<b>Итого по разделу III</b>	2 729 529,00	3 458 650,00	3 936 558,00	3 787 398,00	4 109 675,00	729 121,00	477 908,00	- 149 160,00	322 277,00
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>									
Заемные средства	1 630 985,00	2 040 140,00	1 113 398,00	2 318 587,00	2 422 844,00	409 155,00	- 926 742,00	1 205 189,00	104 257,00
Отложенные налоговые обязательства	545,00	658,00	796,00	364,00	685,00	113,00	138,00	- 432,00	321,00
Прочие обязательства	-	15 984,00	29 028,00	8 914,00	13 448,00	15 984,00	13 044,00	- 20 114,00	4 534,00
<b>Итого по разделу IV</b>	1 631 530,00	2 056 782,00	1 143 222,00	2 327 865,00	2 436 977,00	425 252,00	- 913 560,00	1 184 643,00	109 112,00
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>									

Заемные средства	2 008 183,00	1 000 518,00	1 301 644,00	1 078 974,00	1 712 249,00	- 1 007 665,00	301 126,00	- 222 670,00	633 275,00
Кредиторская задолженность	1 622 119,00	2 214 832,00	2 075 424,00	1 940 347,00	1 607 183,00	592 713,00	- 139 408,00	- 135 077,00	- 333 164,00
Прочие обязательства	170,00	3 919,00	4 126,00	5 619,00	20 646,00	3 749,00	207,00	1 493,00	15 027,00
<b>Итого по разделу V</b>	3 630 472,00	3 219 269,00	3 381 194,00	3 024 940,00	3 340 078,00	- 411 203,00	161 925,00	- 356 254,00	315 138,00
<b>БАЛАНС</b>	7 991 531,00	8 734 701,00	8 460 974,00	9 140 203,00	9 886 730,00	743 170,00	- 273 727,00	679 229,00	746 527,00

## Приложение Б

### Анализ структуры баланса

	2013	2014	2015	2016	2017	Уд.вес	Уд.вес	Уд.вес	Уд.вес	Уд.вес	Изменения	Изменения	Изменения	Изменения	Изменения 17-13
АКТИВ															
<b>I. Внеоборотные активы</b>															
Нематериальные активы	10,00	9,00	9,00	8,00	7,00	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Основные средства	1 924 931,00	2 233 907,00	1 977 388,00	2 315 259,00	3 760 666,00	24,09%	25,58%	23,37%	25,33%	38,04%	1,49%	-2,20%	1,96%	12,71%	13,95%
Финансовые вложения	2 381 443,00	2 394 668,00	1 962 334,00	1 400 029,00	908 463,00	29,80%	27,42%	23,19%	15,32%	9,19%	-2,38%	-4,22%	-7,88%	-6,13%	-20,61%
Отложенные налоговые активы	28 998,00	30 932,00	60 274,00	53 383,00	76 975,00	0,36%	0,35%	0,71%	0,58%	0,78%	-0,01%	0,36%	-0,13%	0,19%	0,42%
Прочие внеоборотные активы	496 270,00	285 820,00	337 607,00	1 148 376,00	424 222,00	6,21%	3,27%	3,99%	12,56%	4,29%	-2,94%	0,72%	8,57%	-8,27%	-1,92%
<b>Итого по разделу I</b>	4 831 652,00	4 945 336,00	4 337 612,00	4 917 055,00	5 170 333,00	60,46%	56,62%	51,27%	53,80%	52,30%	-3,84%	-5,35%	2,53%	-1,50%	-8,16%

<b>II. Оборотные активы</b>															
Запасы	1 198 720,00	1 331 654,00	1 493 059,00	1 888 613,00	1 873 224,00	15,00%	15,25%	17,65%	20,66%	18,95%	0,25%	2,40%	3,02%	-1,72%	3,95%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	501,00	2 846,00	5 641,00	2 099,00	3 003,00	0,01%	0,03%	0,07%	0,02%	0,03%	0,03%	0,03%	-0,04%	0,01%	0,02%
Дебиторская задолженность	1 618 875,00	2 082 993,00	2 389 871,00	2 306 693,00	2 726 500,00	20,26%	23,85%	28,25%	25,24%	27,58%	3,59%	4,40%	-3,01%	2,34%	7,32%
Финансовые вложения	99 450,00	134 462,00	51 318,00	22 149,00	63 348,00	1,24%	1,54%	0,61%	0,24%	0,64%	0,29%	-0,93%	-0,36%	0,40%	-0,60%
Денежные средства и денежные эквиваленты	16 364,00	57 605,00	5 537,00	3 594,00	50 322,00	0,20%	0,66%	0,07%	0,04%	0,51%	0,45%	-0,59%	-0,03%	0,47%	0,30%
Прочие оборотные активы	225 969,00	179 805,00	177 936,00	-	-	2,83%	2,06%	2,10%	0,00%	0,00%	-0,77%	0,04%	-2,10%	0,00%	-2,83%
<b>Итого по разделу II</b>	3 159 879,00	3 789 365,00	4 123 362,00	4 223 148,00	4 716 397,00	39,54%	43,38%	48,73%	46,20%	47,70%	3,84%	5,35%	-2,53%	1,50%	8,16%
<b>БАЛАНС</b>	7 991 531,00	8 734 701,00	8 460 974,00	9 140 203,00	9 886 730,00	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>ПАССИВ</b>															

<b>III. Капитал и резервы</b>															
Уставный капитал	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	0%	0%	0%	0%	0%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-	-	- 175 000,00	0%	0%	0%	0%	-2%	0,00%	0,00%	0,00%	-1,77%	-1,77%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	2 729 519,00	3 458 640,00	3 936 548,00	3 787 388,00	4 284 665,00	34%	40%	47%	41%	43%	5,44%	6,93%	-5,09%	1,90%	9,18%
<b>Итого по разделу III</b>	2 729 529,00	3 458 650,00	3 936 558,00	3 787 398,00	4 109 675,00	34%	40%	47%	41%	42%	5,44%	6,93%	-5,09%	0,13%	7,41%
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>															
Заемные средства	1 630 985,00	2 040 140,00	1 113 398,00	2 318 587,00	2 422 844,00	20%	23%	13%	25%	25%	2,95%	-10,20%	12,21%	-0,86%	4,10%
Отложенные налоговые обязательства	545,00	658,00	796,00	364,00	685,00	0%	0%	0%	0%	0%	0,00%	0,00%	-0,01%	0,00%	0,00%
Прочие обязательства	-	15 984,00	29 028,00	8 914,00	13 448,00	0%	0%	0%	0%	0%	0,18%	0,16%	-0,25%	0,04%	0,14%
<b>Итого по разделу IV</b>	1 631 530,00	2 056 782,00	1 143 222,00	2 327 865,00	2 436 977,00	20%	24%	14%	25%	25%	3,13%	-10,04%	11,96%	-0,82%	4,23%

<b>V. Краткосрочные обязательства</b>															
Заемные средства	2 008 183,00	1 000 518,00	1 301 644,00	1 078 974,00	1 712 249,00	25%	11%	15%	12%	17%	-13,67%	3,93%	-3,58%	5,51%	-7,81%
Кредиторская задолженность	1 622 119,00	2 214 832,00	2 075 424,00	1 940 347,00	1 607 183,00	20%	25%	25%	21%	16%	5,06%	-0,83%	-3,30%	-4,97%	-4,04%
Прочие обязательства	170,00	3 919,00	4 126,00	5 619,00	20 646,00	0%	0%	0%	0%	0%	0,04%	0,00%	0,01%	0,15%	0,21%
<b>Итого по разделу V</b>	3 630 472,00	3 219 269,00	3 381 194,00	3 024 940,00	3 340 078,00	45%	37%	40%	33%	34%	-8,57%	3,11%	-6,87%	0,69%	-11,65%
<b>БАЛАНС</b>	7 991 531,00	8 734 701,00	8 460 974,00	9 140 203,00	9 886 730,00	100%	100%	100%	100%	100%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%



## Приложение В

### Анализ структуры отчета о финансовых результатах

	2013	2014	2015	2016	2017	Изменения	Изменения	Изменения	Изменения	Изменения 17-13	Уд. вес	Уд. вес	Уд. вес	Уд.в ес	Уд. вес	Изменения	Изменения	Изменения	Изменения	Изменения 17-13
Выручка	4 129 324,00	5 587 439,00	6 720 581,00	5 669 985,00	6 056 898,00	1 458 115,00	1 133 142,00	- 1 050 596,00	386 913,00	927 574,00	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	0%	0%	0%	0%	0%
Себестоимость	- 4 213 455,00	- 4 723 381,00	- 6 112 087,00	- 5 680 402,00	- 5 864 221,00	- 509 926,00	- 1 388 706,00	431 685,00	- 183 819,00	- 1 650 766,00	- 102 %	- 85%	- 91%	- 100,2%	- 97%	18%	-6%	-9%	3%	5%
Валовая прибыль (убыток)	84 131,00	864 058,00	608 494,00	- 10 417,00	192 677,00	948 189,00	- 255 564,00	- 618 911,00	203 094,00	276 808,00	-2%	15%	9%	0%	3%	18%	-6%	-9%	3%	5%
Коммерческие расходы	- 18 327,00	- 84 598,00	- 120 344,00	- 144 229,00	- 155 947,00	- 66 271,00	- 35 746,00	- 23 885,00	- 11 718,00	- 137 620,00	0%	-2%	-2%	-3%	-3%	-1%	0%	-1%	0%	-2%
Управленческие расходы	- 87 443,00	- 108 270,00	-	-	-	- 20 827,00	108 270,00	-	-	87 443,00	-2%	-2%	0%	0%	0%	0%	2%	0%	0%	2%
Прибыль (убыток) от	- 189	671	488	- 154	36	861	- 183	- 642	191	226	-5%	12%	7%	-3%	1%	17%	-5%	-10%	3%	5%

продаж	901,00	190,00	150,00	646,00	730,00	091,00	040,00	796,00	376,00	631,00										
Доходы от участия в других организациях	-	3 431,00	503 293,00	733 341,00	1 547 832,00	3 431,00	499 862,00	230 048,00	814 491,00	1 547 832,00	0%	0%	7%	13%	26%	0%	7%	5%	13%	26%
Проценты к получению	88 077,00	89 132,00	68 361,00	48 149,00	37 196,00	1 055,00	- 20 771,00	- 20 212,00	- 10 953,00	- 50 881,00	2%	2%	1%	1%	1%	-1%	-1%	0%	0%	-2%
Проценты к уплате	- 349 877,00	- 321 963,00	- 435 461,00	- 344 321,00	- 362 907,00	27 914,00	- 113 498,00	91 140,00	- 18 586,00	- 13 030,00	-8%	-6%	-6%	-6%	-6%	3%	-1%	0%	0%	2%
Прочие доходы	370 687,00	441 339,00	292 075,00	388 653,00	326 017,00	70 652,00	- 149 264,00	96 578,00	- 62 636,00	- 44 670,00	9%	8%	4%	7%	5%	-1%	-4%	3%	-1%	-4%
Прочие расходы	- 221 623,00	- 152 737,00	- 467 714,00	- 338 844,00	- 410 529,00	68 886,00	- 314 977,00	128 870,00	- 71 685,00	- 188 906,00	-5%	-3%	-7%	-6%	-7%	3%	-4%	1%	-1%	-1%
Прибыль (убыток) до налогообложения	- 302 637,00	730 392,00	448 704,00	332 332,00	1 174 339,00	1 033 029,00	- 281 688,00	- 116 372,00	842 007,00	1 476 976,00	-7%	13%	7%	6%	19%	20%	-6%	-1%	14%	27%
Текущий налог на прибыль	-	-	-	-	- 333,00	-	-	-	- 333,00	- 333,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

В т.ч. постоянные налоговые обязательст ва (активы)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Изменение отложенны х налоговых обязательст в	- 158, 00	- 113, 00	- 138, 00	432, 00	- 321, 00	45,00	- 25,00	570,00	- 753,00	- 163,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Изменение отложенны х налоговых активов	16 870, 00	1 934, 00	29 342, 00	- 6 891, 00	23 592, 00	- 14 936,00	27 408,00	- 36 233,00	30 483,00	6 722,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	-1%	1%	0%
Прочее	- 21,0 0	- 43,0 0	-	- 33,0 0	-	- 22,00	43,00	- 33,00	33,00	21,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Чистая прибыль (убыток)	- 285 946, 00	732 170, 00	477 908, 00	325 480, 00	1 197 277, 00	1 018 116,00	- 254 262,00	- 152 428,00	871 797,00	1 483 223,00	-7%	13%	7%	6%	20%	20%	-6%	-1%	14%	27%